Strategia Ta
pentru Stabilitatea și Succesul Financiar
- cei 12 „S” ai banilor-

Dragoș Barbălată

„Cea mai aplicată și practică carte de finanțe personale.”

Copertă: Irina Dițu
Corectori: Teodora Marcu
Irina Dițu
Tehnoredactare: Dani Iancu

Mulțumiri: Tanța Barbălată

Reproducerea parţială sau integrală a prezentei lucrări este strict interzisă.

Comenzi on-line: www.dragosbarbalata.ro
Comenzi prin e-mail: office@businessoflife.pro

Dragoș Barbălată, Strategia Ta pentru Stabilitatea și Succesul Financiar

Copyright © Dragoș Barbălată , 2013

CUPRINS

Cuvânt înainte 5
I. Secretele banilor 22
II. Sădeşte abundenţă şi smulge „buruienile” 38
III. Stabileşte obiective financiare! 51
IV. Salvează-ţi banii de la înec 55
V. Spune Stop stresului financiar 65
VI. Scapă de datoriile mici 69
VII. Savurează un somn liniştit 72
VIII. Strategii simple pentru gestionarea banilor 77
IX. Sprint sau maraton? 82
X. Studiază banii 111
XI. Sus, tot mai sus! Dublează-ţi venitul 115
XII. Spune DA unei vieţi abundente! 120
Strategia pe scurt 123
Încheiere 124
Bibliografie 128

CUVÂNT ÎNAINTE

Era întuneric şi frig afară. Era ora 5 dimineaţa într-o zi de iarnă. Sună alarma. Trebuie să se trezească pentru a merge la alergat. Se trezeşte pe jumătate şi opreşte ceasul. Tinde să adoarmă la loc, când ia o decizie - sare din pat şi îşi spune: “Gata, de astăzi este o nouă zi”.

Merge la alergat şi aleargă 1 kilometru. A doua zi 2 kilometri, a 3-a zi 3 kilometri. Ajunge după 2 săptămâni să alerge 6 kilometri. Dar i se pare că nu este suficient pentru că obiectivul lui era să alerge un semimaraton de 21 de kilometri, peste o lună de zile. Aşa că îşi propune să îşi testeze limitele, să vadă de ce este în stare şi îşi stabileşte obiectivul de a merge spre munte, pleacă din Bucureşti şi dorește să parcurgă 100 kilometri cu bicicleta în acea zi.

Aşa că merge la Carrefour şi îşi cumpără o bicicletă, dar nu orice fel de bicicletă, ci una de 400 lei, probabil făcută pe vapor, una din acelea la care este mai uşor să mergi pe jos decât să pedalezi.

Toate bune şi frumoase până aproape de Ploieşti, când îi cade lanţul, ghidonul se strâmbă de trebuia să îl țină la 30 de grade ca să meargă drept. Noroc că reuşeşte să ajungă la un service şi să se repună în mişcare. Şi cu ultimele eforturi reuşeşte într-un final, după multe peripeţii, să parcurgă cei 100 de kilometri. Se cazează şi nu se mai dă jos din pat două zile.

Apoi se întoarce cu maşina la Bucureşti şi îşi continuă antrenamentul de alergare. Aleargă 10 kilometri, după care în ziua următoare se

duce la fotbal. Iar la fotbal se întâmplă un lucru interesant. Datorită suprasolicitării muşchilor şi a efortului intens din ultimele zile, face o mişcare bruscă... şi înţepeneşte. Află ulterior că a suferit o ruptură musculară la gamba stângă.

După cum probabil intuieşti, persoana despre care îţi povestesc este cea care îţi scrie acum din proprie experienţă. Iar durerea pe care am simţit-o în acel moment a fost groaznică. Dar nu s-a comparat cu durerea de a nu mai participa la semimaraton şi de a rata obiectivul pentru care muncisem atât.

Şi i-am povestit despre aceasta unuia dintre mentorii mei din America, Nader Aschi (nume tipic de american, evident), care este o persoană foarte înţeleaptă, cu multă experienţă de viaţă şi care are o poveste fascinantă. După ce a ajuns milionar, a pierdut toţi banii şi a ajuns să locuiască pentru 4 luni într-o maşină. După care a construit totul din nou, de la zero, pe baze mult mai solide şi a ajuns să facă mult mai mulţi bani decât înainte.

Şi mi-a spus „Nu aşa se face Dragoş. Trebuie să faci paşi mărunţi şi siguri, să pui câte o cărămidă în fiecare zi".

Şi eu în gândul meu „Pe asta n-am mai încercat-o. Hai să vedem".

Şi după aproape 6 luni în care n-am mai putut să fac niciun fel de sport, mi-am reluat antrenamentul, dar de data aceasta cu altă strategie, aceea de a creşte treptat şi în timp. Şi astfel, anul trecut am reuşit să alerg simimaratonul şi să îmi îndeplinesc obiectivul.

Aceasta este experienţa care m-a făcut să simt care este secretul pentru a reuşi, anume: **să devin astăzi un pic mai bun decât ieri şi**

mâine să fiu un pic mai bun decât azi şi de a face din asta un angajament pe termen lung.

Am aplicat acest principiu şi în alte laturi ale vieţii mele. Şi am luat public speaking-ul, una dintre cele mai mari frici ale mele, o frică care mă paraliza când vroiam să vorbesc în faţa oamenilor.

M-am întrebat „Care este persoana care trebuie să devin pentru a fi un public speaker de succes? Cum ar arăta acea persoană? Plină de energie, charismatică, să transmită emoţii, să inspire oamenii, încrezătoare în sine, care vorbeşte publicului cu multe pasiune şi plăcere. Wow: mi-ar plăcea să fiu o astfel de persoană! Atunci merită să-mi setez ca obiectiv să devin acea persoană şi pe lângă asta voi deveni şi un public speaker de succes".

Dar cheia este mergând un pic mai departe de aici, de setarea unui obiectiv, este atunci când nu faci din asta un obiectiv, ci un stil de viaţă, îţi iei un angajament pe termen lung că devii azi un pic mai bun decât ieri şi mâine un pic mai bun decât azi.

Această perspectivă m-a făcut pe mine să trec peste cea mai mare frică a mea, cea de a vorbi în public şi peste unele experienţe după care am zis că n-o să mai vorbesc niciodată în faţa oamenilor.

Una din aceste experienţe care m-au marcat a fost în urmă cu doi ani, la lansarea unui proiect, când a trebuit să prezint proiectul în faţa a mulţi jurnalişti şi oameni de afaceri. Era o atmosferă foarte oficială, apăsătoare şi eu simţeam cum mă sufoc şi tremuram din tot corpul.

Cum am ajuns să trec peste acest moment? Şi cum am reuşit ca numai în patru luni de la primul meu seminar, să ajung să fiu invitat ca

speaker la Business Days, cel mai mare eveniment de business al anului? Şi chiar la multe ediţii consecutive de atunci? Și să împart scena cu unii din cei mai buni speakeri din România precum Andy Szekely, Lorand Szasz, Sebi Burcaș, Marius Ghenea și mulți alții.

Angajamentul că mâine o să fiu mai bun decât azi şi chiar dacă am mai dat-o în bară sau dacă azi o dau în bară, nu contează, pentru că nu am cum să eşuez şi ştiu că mâine voi fi mai bun decât azi şi pe termen lung cu siguranţă voi reuşi să fiu un speaker mai bun.

Pentru mine aceasta este cheia: de a concura cu mine însumi, de a participa la un concurs, nu pentru că vreau să dovedesc că sunt mai bun decât alţii, ci să văd ce pot învăţa din această experienţă pentru a deveni eu mai bun.

Michael Jordan, poate cel mai bun basketballist al tuturor timpurilor, a fost întrebat care a fost secretul succesului lui, iar răspunsul său a fost: „am cerut de la mine în fiecare zi mai mult decât oricine altcineva".

În sport, în public speaking şi în viaţă, secretul este fix acelaşi**: fii mai bun astăzi decât ai fost ieri şi mâine un pic mai bun decât eşti azi** şi fă din asta un stil de viaţă.

Bine, bine, dar o să mă întrebi ce legătură are asta cu banii? Are o foarte mare legătură pentru că finanţele personale sunt în proporţie de 80% obiceiuri, comportamente şi psihologie şi numai 20% strategii concrete, tehnici de gestionare a banilor şi atunci obiceiurile pe care le avem, modul în care gândim ne determină în proporţie covârşitoare relaţia cu banii şi în ultimă instanţă suma de bani pe care o avem.

De ce am ales să scriu această carte?

De ce am ales să scriu această carte? Pentru că am observat în jurul meu multe persoane care nu-şi trăiesc viaţa pe care o merită din cauza banilor sau mai exact a lipsei banilor, a grijilor pentru plata facturilor, a ratelor la bancă, a nesiguranţei că dacă îşi pierd jobul viaţa lor s-a terminat.

E clar că banii ne afectează fiecare plan al vieţii noastre de la cel relaţional, la cel emoţional, fizic, chiar şi familial. Aşa că pentru o viaţă împlinită avem nevoie să nu ducem lipsa banilor.

Banii sunt poate cel mai sensibil subiect de discuţii. Oamenii preferă să discute despre sex mai degrabă decât despre bani. Şi cu toate astea banii nu sunt decât un mijloc de schimb, acesta este rolul lor economic. Punem atâta importanţă pe bani datorită asocierilor şi interpretărilor pe care le dăm banilor.

Am o întrebare pentru tine. Cine are controlul asupra banilor noştri? De multe ori primesc răspunsul: Noi, bineînţeles! Oare? Atunci când plătim impozitele către stat, avem oare controlul dacă să facem asta sau nu? Sau când plătim rata către bancă, avem opţiunea să o plătim sau nu? Poate că da, poate că nu? Dar când vedem reclame care ne împing să cumpărăm impulsiv lucruri de care nu avem nevoie? Sau cât de mult ne influenţează criza economică? Eu cred că rolul educaţiei financiare este tocmai acesta, ca noi să luăm controlul într-o măsură cât mai mare asupra banilor nostri şi să nu mai lăsăm factori externi să ne determine viaţa financiară.

E unul din domeniile în care trebuie să ai cunoştinţe şi în care nu vrei să laşi un expert să decidă pentru tine. Experţii te pot sfătui, dar tu trebuie să poţi lua decizia pentru că nimănui nu-i pasă mai mult de banii tăi decât ţie.

Educaţia financiară şi cum să gestionăm finanţele personale nu se învaţă în şcoală. În şcoală suntem învăţaţi cum să facem bani pentru companii în cel mai bun caz, dar nu pentru noi. Ce vreau să vă împărtăşesc sunt anumite principii şi strategii legate de bani pe care le-am învăţat de la mentori şi profesori precum Suze Orman, T.Harv Ecker, Robert Kyiosaki, Jim Rohn, David Bach şi mulţi alţii pe care i-am studiat, dar şi din experienţele mele personale legate de bani, atât succese (şi o să îţi povestesc la partea de investiţii cum am făcut 60.000 EURO dintr-o investiţie în 2 ani de criză) cât şi greşeli şi eşecuri învăţate pe propria piele, pe care vreau ca tu să le eviţi. Cred că este datoria mea să împărtăşesc cu tine acest mesaj, această strategie, pe care dacă o vei aplica îţi va transforma viaţa financiară şi îţi va da libertatea să trăieşti viaţa pe care o meriţi. Cartea abordează banii atât din punct de vedere al strategiilor concrete de gestiune a lor, dar şi din punct de vedere psihologic, al jocului interior al banilor, care după părerea mea ne influenţează inconştient în proporţie covârşitoare viaţa financiară.

Despre mine

Am avut oportunitatea de a gestiona bani mulţi, atât pentru companiile la care am lucrat, cât şi pe cont propriu.

Mi-am deschis prima oară portofoliul la bursă, de pe vremea când lucram la BCR şi administram investiţiile BCR-ului pe piaţa de capital. Dădeam ordine brokerilor să cumpăram titluri şi aşa m-am prins eu cum e cu bursa. Mi-am făcut şi eu cont şi am obţinut în perioada respectivă randament de peste 100% pe an, în anii 2004 -2005. E adevărat că nu aveam sume mari, câteva mii de dolari.

Apoi am lucrat într-un private equity - am învăţat despre real estate şi cum să cumperi dealuri în real estate - am cumpărat o clădire în centrul Târgoviştei deţinută de o firmă la un preț incredibil şi am văzut cum se poate negocia. Am participat la o licitaţie pentru un teren în Craiova, unde acum au construit un mall - şi am văzut iar ce înseamnă de fapt valoarea în imobiliare. Şi aşa mi-am vândut eu apartamentul în 2008, chiar înainte de criza - am ţinut banii la bancă, cu dobânzi şi de 24% pe an, iar atunci beneficiam şi de scutire de impozite pe venituri din dobânzi.

La capitolul de investiţii o să discutăm mai în detaliu ce poţi face, în ce poţi investi şi care sunt paşii în investiţii.

La Deloitte am lucrat pe partea de M&A - tranzacţii de companii şi am avut oportunitatea să văd lucrurile din altă perspectivă, mult mai de ansamblu şi să înţeleg anumite fenomene economice, cum să evaluez companii şi modele de determionare a preţurilor.

Între timp am studiat în State, la George Washington University, una din cele mai bune universităţi de acolo unde am învățat şi înţeles unele principii de finanţe şi investiţii pe care aici nu le-am prins în 8 ani de facultate (da, am făcut 2 facultăţi în paralel, că nu degeaba am capul mare - la propriu).

Acum 3 ani am decis să îmi dau demisia din corporaţii şi am trecut pe cont propriu, pe antreprenoriat. Şi am încercat multe, de la firmă de consultanţă financiară la asigurări, la firmă de organziare de evenimente, la un ONG, etc. Am învăţat multe în ultima perioadă şi cred că experienţele acestea au fost cel mai bun MBA pe care îl puteam urma. Toate aceste experienţe m-au făcut să îmi dau seama care este drumul meu şi sunt foarte încântat că l-am găsit şi o să îl împărtăşesc un pic mai jos.

Dar ce mă preocupă în ultimul timp este partea de obiceiuri şi cum să îmi creez şi să îmi accentuez unele obiceiuri constructive legate de finanţele personale. Pentru că finanţele personale şi modul cum ne gestionăm viaţa financiară este determinată în proporţie de 80% de obiceiurile pe care le avem şi numai 20% de strategiile concrete de management al banilor: de modul în care cheltuim, economisim, obiceiuri de studiu al banilor, obicei de a lucra la relaţia cu banii (partea mai voodoo cum o numesc eu).

Am ales acest drum de a-i inspira pe oameni să devină mai buni şi să-şi trăiască viaţa pe care o merită pentru că mi-am dat seama, după multe experienţe, că asta este misiunea mea şi pentru că numai aşa este sustenabil pentru a crea o societate mai bună, începând de

la individ. Prin proiectele sociale pe care le-am derulat ani în şir, am ajutat punctual foarte mulţi oameni, dar pe perioade determinate şi impact limitat. Dar dacă îi inspiri şi îi ajuţi pe cei din jur să devină mai buni, să-şi pună în valoare potenţialul, atunci le schimbi viaţa pentru totdeauna.

Câţi bani vrei cu adevărat?

Nu mă refer la suma pe care ţi-o doreşti, ci la suma pe care este musai să o ai. Adică pentru ce sumă eşti dispus să plăteşti preţul: timp, energie, creştere personală, investiţie în mintea ta şi în abilităţile tale, dedicare şi perseverenţă?

Exemplu: - Îmi doresc să învăţ să dansez tango? Aş puta să învăţ? Da! Sunt dispus să plătesc preţul? --- Nu! Nu sunt dispus să investesc sute de ore în asta.

Dacă vrei să devii bogat, trebuie să dedici zece mii de ore pentru asta, să înveţi ştiinţa de a face bani. Ideea e că 10.000 de ore oricum vor trece. Depinde ce vei face cu ele.

Ziceam că pentru a deveni bogat ai nevoie de 10.000 ore de studiu şi aplicare a principiilor banilor. Cartea asta îţi va aduce câteva sute de ore pentu că este produsul studiului meu concentrat al banilor de câteva mii de ore. Din acest motiv şi pentru că în câteva ore poţi beneficia de sute de ore de studiu, cred că este o investiţie foarte bună.

Obiceiurile ne determină viitorul

Cheltuieşti toţi banii pe care îi câştigi lunar? Ai un venit ok, dar nu reuşeşti să economiseşti? Trăieşti cu speranţa că ţi se va mări salariul şi atunci vei pune ceva de-o parte?

Pot să-ţi prezic viitorul! Nu se va întâmpla!

De unde ştiu? Pentru că obiceiurile ne determină viitorul. Ce facem azi ne creează ziua de mâine. Ca să îţi schimbi viitorul trebuie să-ţi schimbi obiceiurile de azi. Este cel mai greu la început pentru că e nevoie de cea mai mare cantitate de energie. Aşa cum împinge un bulgăre mare zăpada la vale, pe măsură ce prinde viteză, devine mai mare şi tot mai uşor de învârtit pentru că foloseşti legea momentului.

„Obiceiurile sunt mecanismul creierului de a economisi energie."

O să vedem în cadrul strategiei care sunt cele mai importante obiceiuri care să ne susţină în atingerea stabilităţii financiare.

Poate am fost un pic dur, dar scopul meu nu este să îţi fiu prieten, scopul meu este să îţi fiu cel mai bun prieten. Şi pentru asta trebuie să îţi spun franc cum stau lucrurile.

O să împărtăşesc cu tine în această carte strategia pentru stabilitatea şi succesul tău financiar, dar înainte de toate este esenţial să găseşti "de ce-ul" în tine. De ce este important pentru tine să ai succes?

Pentru mine a fost că nu mai suportam să fiu mediocru. Simţeam că viaţa mea înseamnă mai mult şi faptul că nu aveam puterea emoţională să reuşesc să fac pasul mă frustra la maximum, până la depresie.

Şi am dat de fundul sacului. Au mai trecut multe luni de atunci până când am făcut paşi mici şi siguri către persoana care am devenit azi. N-a fost uşor, dar "de ce-ul "meu mi-a dat puterea să fac schimbările necesare în mine, în mintea mea şi în obiceiurile mele.

Trebuie să găseşti „de ce-ul tău". De ce vrei să devii bogat? Este pentru a-ţi satisface poftele şi dorinţele? N-o să devii niciodată astfel.

I-am întrebat pe mai mulţi oameni de succes cum au devenit bogaţi şi răspunsul lor a fost frica, frica de a fi sărac. Acesta a fost „de ce –ul" lor, o emoţie care i-a afectat tare în copilărie şi pe care au folosit-o ca şi combustibil.

Vestea bună este că pentru a avea siguranţa financiară nu este nevoie să ai un "de ce" foarte puternic. Nu trebuie nici măcar să ieşi foarte tare din zona ta de confort.

Iar „Strategia pentru stabilitatea şi succesul financiar" îţi oferă exact aceşti paşi simpli pe care trebuie să-i faci.

Pentru a fi bogat însă, trebuie să ieşi maxim din zona de confort, iar asta nu este pentru toată lumea.

Tu cât de mult vrei să devii bogat?

Am o întrebare pentru tine: Pentru ce îţi doreşti mai mulţi bani? Te invit să scrii pe o foaie de hârtie 5 - 10 lucruri pentru care îţi doreşti mai mulţi bani.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

Apoi alege unul dintre ele şi descrie de ce este important pentru tine şi cum te va face să te simţi?

_____

_____

_____

Îţi vei da seama că vrei mai mulţi bani nu pentru bani în sine şi nici măcar pentru lucrurile în sine pe care le cumpără, ci pentru modul în care te simţi prin ele.

„Banii sunt un mod narcotic de a-ţi schimba starea emoţională."

Crezi că ai putea obţine sentimentele respective şi în alt mod?

De multe ori vei constata că răspunsul este da. De ce e importantă întrebarea asta? Nu pentru ca să conştientizăm că nu avem nevoie de bani, ci ca să ne detaşăm emoţional de bani. Asta este cheia: să îţi doreşti ceva, dar fără ataşament şi atunci îl vei putea obţine mult mai uşor.

La fel este cu orice aspect, latură a vieţii noastre: relaţiile, jobul etc. Cum e atunci când îţi place de un băiat sau de o fată şi nu este reciproc de la început sentimentul, dar îţi doreşti să fii cu persoana respectivă şi o pui pe un piedestal în mintea ta? De multe ori nu-ţi iese pentru că eşti prea încordat, iar lucrurile se întâmplă firesc atunci când există relaxare şi nu avem ataşament faţă de rezultatul final. Deşi ne dorim foarte tare acea persoană, dacă reuşim să ne punem în starea că e ok fie că suntem cu ea, fie că nu, astfel avem şanse mult mai mari de reuşită.

Banii nu sunt decât un mijloc de schimb, acesta este rolul lor economic. Punem atâta importanţă pe bani, datorită asocierilor şi interpretărilor pe care le dăm banilor.

Dar banii nu sunt decât un mijloc de a schimba un bun sau serviciu cu altul. Banii trebuie să circule. Ne este teamă că vom rămâne fără ei şi ţinem cu dârzenie de ei, fără să ne dăm seama că astfel că blocăm prosperitatea în viaţa noastră.

O bună perioadă de timp am avut credinţa că dacă am bani puşi deoparte pe care să îi ţin bine, o să fiu în siguranţă. Şi la un moment dat în viaţa mea, după ce am câştigat destui bani şi ‘„m-am retras’’, adică mi-am luat ca full time job dezvoltarea personală, credeam că mă pot descurca suficient din banii adunaţi, fără să pun banii să circule. Şi mi-am dat seama că asta nu mă face decât să stagnez la un anumit punct. Şi a trebuit să ies din zona asta, să pun banii să circule, să creez valoare pentru ca şi mai mulţi să vină la mine. Mi-am depăşit astfel frica de a-i putea pierde şi am realizat că despre asta este vorba, numai aşa poţi atrage prosperitatea, atunci când nu eşti ataşat de bani.

Dacă ni-i dorim, dar fără ataşament emoţional, îi vom atrage mult mai uşor în viaţa noastră. Asta nu înseamnă că nu trebuie să acţionăm. Dar dacă acţionăm cu înverşunare şi încrâncenare îi vom îndepărta.

Sunt mai multe modalităţi de a deveni bogat, printre care să câştigi la loto, să spargi o bancă, să te căsătoreşti cu cineva bogat sau altele de genul acesta. Din punctul meu de vedere, sunt două modalităţi doar: timp şi educaţie financiară.

Pentru fiecare individ este o alegere personală între una sau alta din căi sau o combinaţie între ele. De aceea e important să înţelegem

care sunt strategiile şi cum putem folosi pârghia banilor pentru a crea mai mulţi şi atunci când noi dormim.

Cu toate astea, mulţi dintre noi nu sunt dispuşi să plătească preţul pentru niciuna din variante şi preţul nu este întotdeauna exprimat în bani. Ideea e că nu poţi obţine foc fără să pui lemnele în sobă. Tot aşa nu poţi ajunge bogat fără să plăteşti preţul înainte! Da! Preţul se plăteşte întotdeauna înainte. Asta trebuie să înţelegem şi să facem.

De ce pastilele de slăbit fac atâţia bani? Pentru că oamenii vor să slăbească fără să plătească preţul. Suntem programaţi să ne dorim rezultate rapide, mai ales în era aceasta a vitezei în care totul ne este la un click distanţă. Dar pentru a obţine ceea ce ne dorim, într-un mod sustenabil este nevoie de disciplină. Da, cred că cheia pentru a deveni bogat, pentru a lua controlul asupra banilor tăi este ca în primul rând să iei controlul asupra ta, asupra emoţiilor tale.

Majoritatea oamenilor vor să devină bogaţi, dar nu vor să plătească preţul.

Vrei mai mulţi bani? Pe naiba! Vrei ceea ce banii îţi aduc şi nu decât nişte hârtii cu poze pe ei cu oameni defuncţi. Banii sunt o energie. Vrei emoţiile pe care banii ţi-i aduc din ceea ce faci cu ei şi nici măcar lucrurile în sine pe care le cumperi cu bani.

Ironia legată de bani e următoarea: pentru a avea bani trebuie să-ţi controlezi emoţiile. Adică să te simţi bine înainte de a avea bani. Apoi banii vin automat pentru că îi vei atrage. Şi întrebarea e, dacă oricum eu mă simt bine şi fără bani, atunci ce nevoie mai am de ei? Asta e ironia banilor! ☺

Pentru că suntem atât de diferiţi ca şi principii, valori, mod de a percepe lumea, cea mai importantă şi unică „reţetă" este să te simţi bine în ceea ce faci cu banii. Adică să faci acele lucruri care te fac să te simţi puternic şi că acţionezi în concordanţă cu valorile tale. Din acest motiv consider că nu există o reţetă generală pentru toată lumea. Adică, aşa cum sfătuiesc majoritatea consilierilor financiari, principiul "economiseşte pentru zile negre" se aplică oamenilor pentru care nevoia de siguranţă este principală şi foarte mare. Pentru persoanele pentru care nevoia de varietate, de creştere este mai mare, este mult mai important să pună banii în mişcare, să le dea o utilizare, pentru că acest lucru le va aduce o satisfacţie mult mai mare şi recunoaştere.

Şi cum noi vrem banii nu pentru ei în sine, nu pentru nişte hârtii, ci pentru emoţiile şi satisfacţiile pe care ni le aduc, e clar cât de diferit vom utiliza banii.

E foarte subtilă deosebirea, dar cred că face toată diferenţa.

Cu toate astea consider că există un teren comun şi că sunt câteva strategii pe care aproape oricine le poate aplica pentru a avea o relaţie mai bună cu banii.

„Strategia ta pentru stabilitatea şi succesul financiar" te ghidează în acest proces al atragerii banilor în viaţa ta, într-un mod simplu, foarte eficient, făcând câte un pas mic care să aducă şi mici rezultate, tocmai pentru a te ţine pe drum şi a nu renunţa, pentru că nu-i aşa, dacă nu vedem rezultate oricât de mici, dacă nu vedem progresul, credem că nu funcţionează şi renunţăm. Aşa suntem construiţi şi până la un punct e normal să fie aşa. Sunt totuşi unele cazuri când trebuie să

ne încredem că lucrurile funcţionează, că facem progrese, chiar dacă rezultatele nu sunt vizibile. Aşa este şi povestea copacului de bambus. Cel care îl sădeşte trebuie să aibă credinţa că el va răsări şi îl udă, are grijă de sămânţă timp de 5 ani, până să iasă primul firicel, pentru ca apoi în doar câteva luni să crească la 3 metri înălţime.

Vei vedea că strategia este formată din *12 „S" simpli* şi clari pe care trebuie să-i urmezi şi să-i faci parte din rutina ta, pentru ca să-ţi formezi noi obiceiuri care te vor duce către stabiliatea şi succesul financiar. Finanţele personale sunt simple, sunt câţiva paşi pe care dacă îi aplici, rezultatele vor veni cu siguranţă.

Îmi doresc ca această carte să fie începutul unei noi etape în viaţa ta financiară, o etapă în care să ai controlul asupra banilor tăi şi să trăieşti viaţa pe care o meriţi!

I. SECRETELE BANILOR

„Cum gândim şi ce simţim în legătură cu banii determină în ultimă instanţă cât de mulţi vom avea”

Suze Orman.

A. Legile banilor

1. Legea cauzei şi efectului

Este cea mai puternică lege din Univers. Şi este la fel de prezentă precum şi legea gravitaţiei, fie că dorim noi sau nu. Ce spune? Spune că pentru fiecare efect există o cauză.

Ai auzit de legea atracţiei? Crezi în legea atracţiei? Aceasta spune că atragi în viaţa ta oamenii, situaţiile şi evenimentele conforme cu gândurile tale dominante. Legea atracţiei este o sublege a legii cauzei şi efectului.

Eu interpretez legea atracţiei în felul următor: toate lucrurile şi bune şi rele, posibilităţi, oameni, idei, evenimente, vin către tine în acelaşi timp. Doar că tu le percepi doar pe cele care sunt în rezonanţă cu ceea ce simţi, cu emoţiile tale din momentul respectiv.

„Cum gândim şi ce simţim în legătură cu banii determină în ultimă instanţă cât de mulţi vom avea.” Suze Orman

Modalitatea de a avea ceea ce îţi doreşti este să te pui în starea şi să trăieşti emoţia respectivă înainte de a se întâmpla. De aceea

spunem că trebuie să te simţi ca şi cum ai avea banii înainte să îi ai, pentru a putea să îi atragi. E ironic, pentru că atunci când simţi deja emoţia respectivă nici nu mai ai nevoie de bani, pentru că de fapt noi ne dorim banii pentru emoţiile pe care ni le aduc ceea ce cumpărăm cu ei, şi nu pentru hârtiile în sine. Şi tocmai când deja simţi asta, surpriză, vin şi banii.

La fel este şi cu suma de bani pe care o avem în viaţa noastră - ne concentrăm pe ea şi suntem dezamăgiți că nu este pe cât de mare vrem noi, când uităm să privim la cauzele care ne determină suma respectivă.

Ce este interesant la această lege este că trebuie întâi plătit preţul (cauza) şi abia apoi vine rezultatul (efectul). Noi de multe ori aşteptăm să ni se mărească salariul şi zicem că apoi vom lucra mai bine, vom fi mai productivi şi implicaţi. Nu funcţionează aşa. Trebuie întâi plătit preţul! Pune lemnul întâi, nu te aştepta să fie foc altfel!

O să îţi spun o poveste despre cum, de fapt, ne putem creea starea de siguranţă şi credinţa că avem bani chiar şi înainte să îi dobândim.

Era un om de afaceri care se afla într-o situaţie foarte proastă financiar, toate contractele îi mergeau prost şi era pe punctul de a renunţa la tot şi de a accepta falimentul. Şi în seara dinainte să anunţe acest lucru, se duce la o plimbare în parc să îşi adune gândurile. Şi mergând prin parc se întâlneşte cu un domn în vârstă, bine îmbrăcat, care văzându-l în starea respectivă îl întreabă „Bună seara, de ce sunteţi aşa abătut?”. Omul de afaceri răspunde: “Nu are sens să discut, nu mai există oricum nimic ce aş putea face..”. “Şi dacă tot nu

aveţi ce pierde, de ce nu vreţi măcar să vă eliberaţi de povară", îi replică domnul. Apoi, omul de afaceri îi povestește situaţia disperată în care se afla. Şi spre surprinderea lui, bătrânul scoate din buzunar un cec, îl înmânează omului de afaceri căruia îi spuse "Ne întâlnim aici, fix peste un an să îmi înapoiaţi banii" şi dispăru în noapte.

Când se uită la cec, omul de afaceri vede că era un cec de 1 milion de dolari şi era semnat J. D. Rockefeller. În prima fază crede că e o farsă, dar apoi îşi amintește că umbla zvonul că miliardarul face astfel de acte caritabile şi susţine oamenii la greu.

Astfel se hotărește să folosească această şansă şi să mai dea o şansă afacerii sale.

Puse cec-ul în seif, ştiind că poate apela la el oricând are nevoie şi începe de ziua următoare să dea un nou suflu afacerii. A renegociat contractele şi termenii, a atras noi colaboratori şi parteneri, şi după numai câteva luni a repus afacerea pe picioare, fără să cheltuiască un bănuţ din cec-ul primit.

Aşa că după ce a trecut anul, abia aştepta şi merge în parc, la locul stabilit pentru a-i povesti domnului Rockefeller minunea sa şi să îi înapoieze cec-ul nefolosit, fiind mândru de acest lucru.

Ajuns în parc, apăre imediat şi bătrânul, dar când se apropie, o asistentă îl apucă pe bătrân de braţ, cerându-i scuze omului de afaceri. „Ne pare rău dacă v-a creat dificultăţi. Îşi tot închipuie că este Rockefeler şi vrea să ajute oamenii". Şi dispare cu bătrânul înapoi către ospiciu.

De multe ori nu este nevoie să avem 1 milion de dolari ca siguranţă,

ci doar credinţa că vom reuşi oricum şi vom atrage banii către noi mult mai uşor.

„Simte prosperitatea în minim 51% din gândurile dintr-o zi". Asta mi-a zis David Culbertson. Dacă treci de acest prag , prosperitatea va ajunge în viaţa ta. Primul pas pentru a face acest lucru este să ne conştientizăm gândurile cât mai des. E un muşchi care se dezvoltă şi care este de fapt cel mai important muchi din viaţa noastră – e muşchiul care ne poate pune în stările emoţionale potrivite, din care putem obţine rezultatele dorite, pentru că nu-i aşa, „când Eşti în stare, Eşti în stare!"

Întrebarea pe care probabil ţi-o adresezi este cum mă pot gândi la prosperitate când eu nu am bani suficienţi? Ce este suficient? Niciodată nu vor fi suficienţi, pentru că atunci când vom ajunge la un obiectiv, ne vom dori mai mult. Niciodată nu vom fi mulţumiţi. Şi dacă înţeleg asta, de ce să nu fiu mulţumit ACUM? Chiar înainte să am în plan fizic banii respectivi? Această detaşare creează canalul, deschide drumul către abundenţă din viaţa ta.

Folosesc abundenţă şi prosperitate pentru că aş voii să clarific diferenţa dintre ele: prosperitatea este o stare interioară, care se poate manifesta şi fără a avea lucrurile respective în realitatea fizică. Şi consider că este condiţia pentru a avea şi abundenţă, adică a se materializa prosperitatea şi în plan fizic.

Timpul necesar pentru materializare este direct proporţional cu forţa credinţei şi cu energia pe care o aloci acestui scop. Cu cât focul interior şi acţiunile tale sunt mai puternice, cu atât timpul va fi mai scurt.

2. Legea corespondenţei

Cum e în interior aşa este şi în exterior. Lumea noastră exterioară este o reflexie a lumii noastre interioare.

Adică ce rezultate avem în exterior: casa, jobul, relaţiile, banii, etc. sunt determinate de modul în care gândim, convingerile care le avem, comunicarea noastră interioară şi așa mai departe. Dacă voim să schimbăm ceva în exterior, trebuie să începem cu lumea interioară.

Îmi place mult extrapolarea lui Paul McKenna: „Gânditor bogat vs. Gânditor sărac", făcând aluzue la faimoasa carte a lui Kyiosaki „Tată bogat, tată sărac". „Bogăţia este produsul abilităţii omului de a gândi".

Din acest motiv oamenii bogaţi, chiar dacă pierd toţi banii, îi vor putea face la loc înapoi de la zero, pe când cei care câştigă la loto ajung să piardă toţi acei bani în mai puţin de trei ani sau chiar să ajungă în datorii mai mari decât iniţial.

3. Legea milionului de dolari

Te întrebam mai devreme dacă îţi doreşti 1 milion de dolari. Întrebarea mea pentru cei care îşi doresc 1 milion de dolari este următoarea: în cât timp îi vei pierde? La ce mă refer: Statisticile arată că marea majoritate din cei care câştigă la loto marele pot, pierd tot ceea ce au câştigat în mai puţin de 5 ani. Ba chiar mai mult, unii dintre ei ajung să aibă datorii mai mari decât înainte.

De ce se întâmplă asta? – Pentru că nu suntem pregătiţi pentru aceşti bani. Jim Rohn spunea foarte frumos: „Stabileşte-ţi un obiectiv

de a câştiga 1 milion de dolari, dar nu pentru suma în sine, ci pentru **persoana care trebuie să devii** pentru a avea 1 milion de dolari - **persoana care trebuie să devii** din punct de vedere emoţional, mental, fizic şi spiritual!"

Despre asta este educaţia financiară - despre cum să ne gestionăm mai bine aceste planuri: Fizic, Mental, Emoţional şi Spiritual.

- B (ucurie)- Planul Spiritual - Recunoştinţă şi Donat
- A (titudine) - Planul Emoţional: Relaţia cu banii
- N (ărav) - Planul Fizic: Strategiile de economisire, investiţii etc.
- I (nformaţii) – Planul Mental: Convingerile, obiceiurile, tu! (primul pilon şi cel mai important în educaţia financiară) - Cum să livrezi mai multă valoare!

Aceste planuri se vor regăsi în cadrul strategiei şi vor fi oferite metode pentru a le îmbunătăţi.

4. Legea comportamentului şi disciplinei

Care este diferenţa între oamenii obişnuiţi şi oamenii de succes? În ciuda faptului că şi oamenii de succes preferă să facă ce e uşor şi distractiv, se disciplinează să facă mai întâi ce este greu şi necesar.

Asta înseamnă amânarea plăcerii (delayed gratification): una dintre caracteristicile esenţiale ale oamenilor de success - vezi „Think & Grow Rich" - N. Hill.

Ce înseamnă disciplina? Să faci ce trebuie să faci, când trebuie să faci, fie că ai chef sau nu.

Disciplina te face să devii mai puternic, iar atunci când eşti mai

puternic eşti mai în control şi atragi banii mai uşor în viaţa ta. Creşti astfel plafonul la care sunt limitate finanţele tale.

5. Legea investițiilor - Cel mai uşor lucru legat de bani este să îi pierzi.

Regula clasică a investiţiilor spune că riscul şi randamentul sunt corelate. Adică, dacă îţi asumi un risc mic şi randamentul aşteptat va fi mic. Şi invers: dacă îţi asumi un risc mare şi randamentul aşteptat va fi pe măsură.

Banii sunt o parte din viaţa ta pentru că reprezintă timpul pe care l-ai petrecut pentru a-i face şi din acest motiv trebuie să îi tratezi ca atare.

De aceea este important să urmezi paşii şi să nu sari etape în piramida investiţiilor, adică investeşte întâi în cunoscut înainte de a investi în necunoscut. Investeşte în lucruri pe care le înţelegi şi unde ai educaţie şi experienţă.

La capitolul de investiţii o să discutăm care este prioritatea (piramida) investiţiilor, paşii de urmat.

Ca să poţi trece la un nivel următor, va trebui să plăteşti pentru asta, chiar să pierzi nişte bani, pentru că de obicei când se întâlnesc oamenii cu experienţă cu cei cu bani, cei cu bani pleacă cu experienţă, iar cei cu experienţă pleacă cu banii. Aşa că va trebui să îţi plăteşti educaţia, dar important este cum o faci, cu ce sumă şi ce înveţi din asta, dar mai ales să o realizezi în mod conştient.

B. Miturile banilor

1. *Am nevoie de mulţi bani pentru a face bani.*

Avem multe exemple de oameni care au devenit extrem de bogaţi, pornind de la zero.

Tempelton, care este unul din cei mai mari investitori ai tuturor timpurilor şi fondatorul fondurilor de investiţi Franklin Tempelton, a fost întrebat cum a ajuns să facă averea asta.

Răspunsul a fost că încă din vremea când avea un venit foarte mic avea obiceiul de a economisi 50% şi a cheltui 50% din venit.

Apoi a trecut la 70% economii pentru investiţii şi să se descurce cu restul de 30%.

Kyiosaki, renumit pentru "Tată bogat, tată sărac", dar şi pentru investiţiile sale, a început cu soţia lui să trăiască cu 10% din ce câştigau şi să investească 90%.

A meritat efortul? Aş zice că da.

Pleacă de la mitul că pentru a deveni bogați trebuie să câştigăm mai mult. De obicei, cresc şi cheltuielile la fel, pentru că suntem oameni şi avem emoţii şi pe asta se bazează şi campaniile de marketing – să cumpărăm prin intermediul emoţiilor lucruri de care nu avem nevoie pentru a impresiona persoane care nu contează.

În era industrială era nevoie de bani pentru a lansa o afacere pentru că majoritatea erau intensive în capital, dar astăzi, în era informaţiei, e suficientă o idee şi datorită internetului poţi să ajungi cu ea la mii şi milioane de oameni, fără costuri mari.

2. *O să economisesc când voi câştiga mai mult. Ca să am mai mulţi bani trebuie să îmi cresc venitul.*

Vreau să îţi spun o scurtă povestioară. Este despre o veche prietenă de-a mea, Maria. Maria lucrează într-o bancă şi are un salariu foarte bun. Într-o zi, mă întâlnesc cu Maria şi mă întreabă: "Dragoş, eu nu reuşesc să economisesc, cheltuiesc toţi banii pe care îi câştig luna de lună. Ce ar trebui să fac?" O întreb: "Maria, spune-mi te rog, dacă ai câştiga mai mult, crezi că ai economisi?"

"Da, bineînţeles" îmi spune Maria.

"Hai să te întreb altceva: în trecut, a existat o situaţie în care câştigai mai puţin decât câştigi acum?" "Da, mi s-a mărit salariul. Dar unde vrei să ajungi cu asta?"

"Dacă înţeleg corect, acum deşi câştigi mai mult decât câştigai în trecut, cu toate astea nu economiseşti. Ce te face să crezi că atunci când ţi se va mări salariul vei economisi?"

Nu avem o problemă de venit. Avem o problemă cu cheltuielile.

Şi aş mai vrea să îţi dau un exemplu, cel al bunicilor mei. Sunt nişte oameni simpli şi minunaţi. Ei au o pensie de 400 lei fiecare, dar nu ştiu cum fac că nu numai că se descurcă cu pensia asta în Bucureşti, dar le şi rămân bani. Am fost surprins că atunci când mi-am cumpărat casa mi-au dat 1000 lei ca să îmi iau frigider. Am încercat eu să refuz, dar nu am avut încotro. Dar cel mai tare am fost şocat atunci când m-au rugat să merg cu ei la bancă să îşi depună economiile. Am crezut că o să pună şi ei câteva milioane şi mare mi-a fost surprinderea când aveau peste 15.000 lei. De unde? Din 4 milioane pensia?

Ce vreau să spun cu povestirile acestea este că economiile nu au legătură cu suma de bani pe care o câştigăm, ci cu modul în care ne gestionăm finanţele. Iar obiceiul de a economisi este unul de bază în a lua controlul asupra vieţii tale financiare.

3. *Time is money.*

Am văzut acum ceva timp un film SF în care banii erau timp, efectiv. Fiecare om avea la mână un ceas care arăta câte ore mai are de trăit şi în acelaşi timp tot ce cumpăra, de la mâncare până la maşini şi case, se plătea cu timpul pe care îl avea la ceas. A fost o schimbare de percepţie interesantă pentru mine.

Din punctul meu de vedere, afirmaţia lui Ben Franklin că „Time is Money" este un pic depăşită astăzi. Pentru că dacă ar fi aşa, cum toţi oamenii au acelaşi timp la dispoziţie, 24 de ore pe zi, ar însemna ca toţi să câştigăm la fel. Lucru care ştim prea bine că nu se întâmplă.

Cum este posbil că o persoană să câştige 1.000 lei pe lună, iar alta să câştige 100.000 lei pe lună?

Care este diferenţa? Consider că diferenţa constă în valoarea şi energia pe care o aduci celorlalţi.

„Nu eşti sărac că nu ai suficient timp, eşti sărac ca nu aduci suficientă valoare celorlalţi."

Banii nu sunt un bun, ci un mijloc de schimb, la fel cum este şi timpul şi energia. Din acest motiv, consider că banii sunt energie.

Dacă agreem că Banii = Energie = Valoarea pe care o aduci în piaţă, nu ai bani pentru a investi? Atunci investeşte Energie. Şi atunci între-

barea se pune cum ne creştem energia şi valoarea? Asta este unul dintre subiectele principale pe care le abordăm în programul Şcoala Vieţii.(http://www.businessoflife.pro/project/scoala-vietii).

4. *Ca să fac mai mulţi bani trebuie să muncesc mai mult. Da, dar nu chiar.*

Cunoşti persoane care oricât de mult ar munci tot tind să aibă probleme cu banii? Eu cunosc şi acum îmi este din ce în ce mai clar de ce se întâmplă acest lucru.

Cu toții avem un anumit **tipar financiar**, sau o imagine despre cât de mult credem în interiorul nostrum că meritam. Dacă tu consideri că eşti o persoană care merită să câştige 500 euro, atât vei câştiga. Dar atenție, nu ma refer la cât iți dorești conștient, ci inconștient, care este de fapt identitatea ta. Este o anecdotă foarte drăguţă cu **scorpionul şi broscuţa,** care ne spune ce înseamnă puterea identităţii.

Anecdota spune că era un scorpion care voia să treacă un lac pe partea cealaltă şi vede o broscuţă.

Broscuţo, eşti drăguţă să mă treci şi pe mine în spatele tău în partea cealaltă a lacului?

Crezi că sunt proastă? Scorpionii înţeapă broscuţele şi le omoară. Nu aş face niciodata asta.

Of, se vede că gândeşti cu mintea ta de broscuţă mititică. Dacă te-aş înţepa pe lac şi ai muri, m-aş scufunda şi eu şi aş muri, cum crezi că aş face asta? Nu are logică. Broscuţa sta un pic şi se gândeşte, după care acceptă să îl treacă lacul pe scorpion.

La mijlocul lacului, bineînţeles, scorpionul o înţeapă pe broscuţa, care în timp ce veninul îşi face efectul şi începe să se stingă, îl întreabă pe scorpion. De ce ai făcut asta? Acum o să mori şi tu!

Pentru că sunt un scorpion. Şi scorpionii înţeapă broscuţele!

Ceea ce credem cu tărie că suntem, asta ne va face să acţionăm în concordanţă, indiferent de circumstanţe sau riscurile la care ne supunem.

Astfel, trebuie **să crezi cu tărie că meriţi suma** pe care ţi-o doreşti, că eşti în Identitatea ta o persoană care merită să câştige atât cât vrei şi nu decât să fie o dorinţă scrisă în noaptea de revelion.

Cartea pe care ţi-o recomand pentru a înţelege mai bine imaginea de sine este „Psichocybernetics" scrisă de Maxwell Maltz.

5. *Banii nu sunt importanţi- convingerile limitative!*

Fie că vrem să recunoaştem sau nu, banii sunt un aspect important în viaţa noastră. Cei care spun „Banii nu sunt importanţi pentru mine" – „atunci de ce mai mergi la muncă?" De fapt „Banii nu sunt importanţi pentru mine" este doar o convingere care ne împiedică să avem bani.

Problema numărul unu legată de bani este sabotajul propriu: ne spune că asociem mai multă durere să avem mai mulţi bani decât plăcere. Cum este posibil asta? Nu e raţional, este în credinţele limitative pe care le avem legate de bani.

Câţi dintre voi consideră că oamenii care au bani i-au câştigat în mod necinstit? Ne ajută această credinţă? Nu! Pentru că nu ne va permite să atragem bani în viaţa noastră. De ce? Pentru că automat ne-am considera pe noi persoane necinstite prin această asociere.

Secretul independenţei financiare!

Acest secret te ajută să scapi de stresul financiar din viaţa ta şi este cheia prosperităţii. Dacă nu vei aplica acest secret, vei trăi de la salariu la salariu, fără a avea libertatea de a face ce-ţi place şi nu vei putea profita de oportunităţi!

Ei bine, secretul spune aşa:

Cheltuieşte mai puţin decât câştigi şi investeşte diferenţa la o dobândă compusă.

Simplu! Mulţumesc Dragoş că mă faci să îmi pierd timpul cu formule atât de evidente. Cu siguranţă îţi vei cere banii înapoi. Da, e simplu, dar nu e şi uşor întotdeauna.

Cea mai veche şi cea mai bună şi cea mai simplă metodă în acelaşi timp de gestiune a finanţelor personale este „Plăteşte- te mai întâi pe tine însuţi".

Ca să nu mai trebuiască să ţii buget îţi dau cea mai simplă soluţie: plăteşte-te pe tine, mai întâi o sumă, un procent decent, precum 10%. Dacă vezi că încă cheltuieşti pe lucruri de care nu ai nevoie, măreşte-l la 15% şi tot aşa, până vezi că nu se mai întâmplă acest pattern de cheltuire iraţională şi iresponsabilă.

Banii pe care îi economiseşti, pune-i la muncă, să câștige o dobândă compună. Ăsta este secretul.

Iniţial, când am început să studiez finanţele personale şi am văzut calculele şi ce randamente se obţin din sume mici pe care le economiseşti în mod constant, am zis „WOW, asta e". Şi în continuare sunt

perfect de acord şi fascinat de miracolul dobânzii compuse, dar cu o singură condiţie: sumele respective să nu vină dintr-o emoţie de lipsă, de sărăcie, ci dintr-unul de prosperitate.

Capitolele următoare descriu paşii pe care trebuie să-i facem pentru a ajunge acolo. Unii paşi sunt uşor de făcut şi au rezultate imediate şi vizibile. Alţii sunt mai greu de făcut sau rezultatele nu se văd imediat şi este nevoie de perseverenţă şi să ne încredem că funcţionează.

Miracolul Dobânzii Compuse

Einstein a fost întrebat care a fost fenomenul care l-a fascinat cel mai tare şi a răspuns - forţa dobânzii compuse.

Spuneam în secretul independenţei financiare că ceea ce economiseşti, adică diferenţa între ceea ce câştigi şi ceea ce cheltuieşti, să investeşti la o dobândă compusă.

Dar ce înseamnă dobânda compusă? Einstein spunea despre dobânda compusă că este una dintre minunile lumii şi că a fost fascinat de puterea acestei forţe.

Ca să înţelegi mai bine fenomenul îţi propun un mic exemplu. Să presupunem că investim 300 lei pe lună cu o dobândă de 10%.

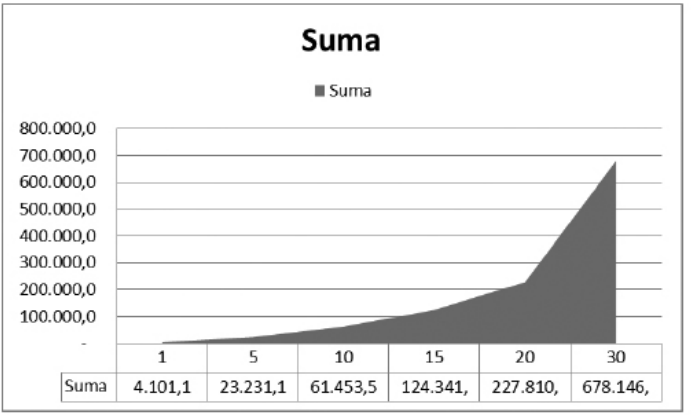
După 1 an ai avea 4.101 lei, după 5 ani 23.231 lei.

După 10 ani, în mod normal, fără dobândă, ai avea 300 lei*12*10=36.000 lei. Beneficiind de dobândă compusă ai 61.453 lei, aproape dublu.

După 20 de ani ai 227.810 lei.

După 30 ani, în mod normal, fără dobândă, ai avea 300

lei*12*30=108.000 lei. Beneficiind de dobândă compusă ai 678.146 lei, adică de 6 ori mai mult.



	1	5	10	15	20	30
Suma	4.101,1	23.231,1	61.453,5	124.341,	227.810,	678.146,

După cum poţi vedea şi din grafic, efectul dobânzii compuse devine exponenţial între anii 20 şi 30.

Dacă de exemplu am începe să economisim şi să investim la vârsta de 30 de ani câte 300 lei/lună, la vârsta de 60 de ani am avea aproape 700.000 de lei. Dacă am mai amâna 10 ani şi am începe la 40 de ani, am avea la 60 de ani puţin peste 200.000.

O să mă întrebi, dar de unde dobândă de 10%. Deocamdată te invit să vezi efectul dobânzii compuse şi o să vezi la capitolul investiţii cum putem obţine randamente şi mai mari cu riscuri acceptabile.

Îmi place să spun că dobânda compusă este cel mai eficient sistem de Network Marketing. Adică, spus foarte simplu, banii pe care îi investeşti fac copii. Apoi banii împreună cu copiii lor fac nepoţi. Banii cu copiii şi cu nepoţii fac strănepoţi şi tot aşa. Aceasta este modalitatea

în care pui banii să muncească pentru tine. Secretul este să nu scoţi dobânda, ci să o laşi să producă altă dobândă.

Dacă vrei să afli în cât timp îţi poţi dubla banii, aplica **regula „72”.**

Adică numărul de ani în care se dublează suma este egal cu 72 împărţit la rata dobânzii la care investeşti.

Să zicem că investeşti la 10%. Banii se dublează în 72/10= 7,2 ani. Dacă dobânda este de 8%, dublezi banii în 9 ani.

Puncte cheie de retinut din Capitolul I:

■ Legile banilor sunt la fel de puternice ca legea gravitației

■ BANI= B (ucurie), A (titudine), N (ărav), I (nformaţii).

■ Secretul independenței financiare: Cheltuieşte mai puţin decât câştigi şi investeşte diferenţa la o dobândă compusă.

II. SĂDEŞTE ABUNDENŢĂ ŞI SMULGE „BURUIENILE”

„Banii sunt mai buni decât sărăcia, fie și doar din motive financiare“

Woody Allen

„If you don’t have money in your life there’s only one reason: you link more pain to going out and getting them than staying where you are!” Tony Robbins.

La succesul financiar se poate ajunge în două feluri: conştient şi inconştient. Poate părea un pic banal, dar hai să analizăm un pic. Sunt foarte mulţi oameni care au reuşit, care au avut succes, plecând de la o dorinţă foarte mare şi acţionând în direcţia asta, dar fără să fie conştienţi de procesul mental prin care au trecut şi cum au ajuns acolo. Aceasta este calea pe care mulţi oameni de succes au aplicat-o având setate în subconştient credinţele potrivite. Li s-au setat încă din copilărie, din experienţele avute şi şi-au ridicat standardele în mod inconştient. Şi e minunat să se întâmple asta.

Ce ne facem însă dacă nu avem setate aceste credinţe care să ne ajute spre obţinerea succesului? Mă refer la încrederea în sine, la o dorinţă mare de a reuşi, la asocieri pozitive ale banilor, etc. Toate acestea se pot obţine, dar e nevoie de o dorinţă foarte mare şi de a înţelege cum funcţionează mintea şi cum ne putem schimba convingerile.

Relaţia cu banii

Da! Avem o relaţie cu banii, aşa cum avem o relaţie cu părinţii, cu persoana iubită sau cu cineva care ne este antipatic. În funcţie de cum descri această relaţie, sentimentele şi convingerile tale despre bani, aşa îţi poţi da seama dacă atragi sau respingi banii în viaţa ta.

Aş vrea să te rog să te gândeşti la o relaţie dragă din viaţa ta cu părinţi, persoana iubită. Cum ai descrie relaţia? Ce gânduri, ce emoţii sunt acolo? Dar dacă te-aş invita să te gândeşti la relaţia ta cu banii? Care este sentimentul? Ce emoţii regăseşti?

Aş vrea să facem un mic exerciţiu imaginar: te invit să îţi imaginezi banii ca fiind o persoană! Ce ar face persoana respectivă dacă ai emoţiile şi sentimentele la care te-ai gândit când te-am întrebat? S-ar apropia de tine sau ar fugi cât o ţin picioarele? Ei bine, asta este relaţia ta cu banii de care trebuie să fii conştient.

Ce putem face? Să luăm o foaie de hârtie şi să desenăm o persoană pe care ne-am imaginat-o mai devreme ca întruchipând banii şi chiar să scriem nişte emoţii pozitive pe desenul respectiv pe care să îl avem la vedere cât mai des.

Ai observat probabil că avem grijă de cine sau cu ce avem o relaţie, nu-i aşa? Avem grijă de persoana iubită, avem grijă de maşina noastră. **Nu avem grijă de bani pentru că nu avem o relaţie cu ei.**

Al doilea exerciţiu: ține un jurnal de apreciere faţă de bani. Acest exerciţiu l-am adaptat de la o idee similară legată de relaţii şi anume - să ţii un jurnal al lucrurilor pozitive pe care le vezi la partenerul sau

partenera ta şi cu siguranţă relaţia voastră se va îmbunătăţi semnificativ. Ce aduc banii în viaţa ta? Ce sentimente şi lucruri minunate îţi oferă banii? Scrie în fiecare zi câte o afirmaţie, lucru pozitiv în privinţa banilor timp de 30 de zile.

Cât timp lucrezi pe zi? Cât timp acorzi familiei tale? Dar dacă te-aş întreba *Tu cât timp acorzi banilor tăi*, ce mi-ai răspunde? Sper să înţelegi că banii sunt ca orice relaţie importantă din viaţa ta şi ca orice relaţie importantă trebuie crescută şi întreţinută.

Vrei să îţi mai spun un secret? Relaţia cu banii începe odată cu relaţia cu tine! Nu poţi rezolva o problemă financiară cu bani. O poţi rezolva doar rezolvând problema cu tine. Pare paradoxal, dar aşa este. Banii sunt la îndemână. Dacă ai nevoie de nişte bani să plăteşti ceva îţi iei un împrumut, dar o vei face din nou data următoare pentru că asta este calea uşoară. Nu vei schimba asta doar atunci când îţi vei schimba obiceiurile. De asta recomand să economiseşti 1 leu/zi, chiar dacă nu vezi că are sens, dar asta îţi va schimba obiceiurile financiare, iar finanţele personale sunt 80% obiceiuri.

Faptul că vei câştiga la loto nu-ţi va rezolva problemele. Poate pentru un an sau doi, dar apoi redevii persoana care eşti. **Aici e cheia! Să devii persoana care vrei să devii**, care este fericită şi **să nu depinzi de lucruri şi persoane pentru a fi fericit.**

Convingerile limitative

Felul în care gândim, convingerile care le avem, conştiente sau inconştiente, ne afectează toate aspectele vieţii, de la relaţiile care le avem, stilul de viaţă, până la bani şi relaţia cu banii.

Sunt banii importanţi pentru noi? Fie că vrem să recunoaştem sau nu, banii sunt un aspect important în viaţa noastră. Cei care spun „Banii nu sunt importanţi pentru mine" – „atunci de ce mai mergi la muncă?". De fapt „Banii nu sunt importanţi pentru mine" este doar o convingere care ne împiedică să avem bani. Vestea bună este că sunt anumite principii şi strategii pe care dacă le învăţam şi aplicăm în viaţa noastră, ne pot transforma viaţa financiară.

Hai să te întreb: consideri că oamenii care au bani i-au câştigat în mod necinstit? Ne ajută această credinţă? Nu! Pentru că nu ne va permite să atragem bani în viaţa noastră. De ce? Pentru că automat ne-am considera pe noi persoane necinstite prin această asociere.

Devenind bogat nu înseamnă că devii rău sau uiţi de unde ai plecat. Banii nu fac decât să amplifice ceea ce este deja acolo. Dacă omul e bun, devine şi mai bun, cu bani. Dacă caracterul e rău, atunci când ai mulţi bani, se amplifică aspectele negative.

Cum ştii dacă ai credinţe utile? Simplu: obţii lucrurile pe care ţi le doreşti uşor, fără eforturi mari. De fapt, asta e starea naturală a noastră.

Faptul că ne-am dezvoltat credinţe limitative, ne ţin departe de dorinţele noastre. Iar rolul nostru este **să scăpăm de acest**e credinţe şi convingeri care ne limitează. Deci, asta cred că face parte din misiunea personală a fiecăruia şi că avem diferite tipuri de credinţe de care trebuie să scăpăm, pe diverse

planuri. Mulţi oameni consider că au probleme legate de bani, când de fapt, ele sunt legate de încrederea în sine, de anumite răni din copilărie, de frici şi aşa mai departe.

Din acest motiv, consider că banii au foarte mare legatură cu dezvoltarea personală şi că acesta este primul pas pe care trebuie să-l faci în creşterea ta, şi abia apoi sunt strategiile de gestionare a banilor. Dacă ar fi să dăm procente, prima contează 80% şi a doua doar 20% - modul în care urmezi strategii şi scurtături.

Legat de convingeri, îmi place mult o scurtă povestioară.

Şi este o povestioară despre o fetiţă care are o familie şi care merge la şcoală. Într-o zi vine fetiţa acasă de la şcoală, merge în camera ei, se uită pe geam şi vede pe frânghie, în curtea de alături, nişte rufe murdare întinse la uscat. Surprinsă, merge repede la mama ei şi îi spune foarte preocupată:

„Mami, vecina a uitat să spele rufele înainte să le întindă pe frânghie!”- mama ei se uită la ea cu drag, îi zâmbeşte şi îşi vede mai departe de treburile ei.

A doua zi, vine fetiţa acasă de la şcoală, merge în camera ei, se uită pe geam şi vede pe frânghie alte rufe murdare întinse la uscat. Fuge repede la mama ei şi o întreabă:

„Mami, vecina iar a uitat să spele rufele înainte să le întindă pe frânghie. Crezi că ar trebui să mă duc să-i spun?” la care mama ei se uită la ea cu drag, îi zâmbeşte şi îşi vede mai departe de treburile ei.

A treia zi, vine fetiţa acasă de la şcoală, merge în camera ei, se uită

pe geam şi vede pe frânghie, rufele curate. Se duce la mama ei şi îi spune:

„Mami, vecina în sfârşit a spălat rufele înainte să le întindă pe frânghie".

Mama ei îi răspunde:

„Draga mea, astăzi în sfârşit am avut timp să merg în camera ta şi să spăl geamul".

De multe ori privim afară şi vedem lucrurile murdare, când de cele mai multe ori geamul nostru, prin care privim este cel murdar. **Dacă reuşim să curăţăm geamul vom vedea banii dintr-o perspectivă mult mai pozitivă şi ne vom da voie să avem mai mulţi în viaţa noastră. Vom considera că e ceva normal şi natural să avem mulţi bani şi să fim abundenţi.**

Nu ai mai mulţi bani? Înseamnă că asociezi să ai mai mulţi bani cu ceva dureros, cu un efort mai mare decât cu plăcerea care ţi-o aduc.

O să zici că bat câmpii, dar aşa este şi se întâmplă la nivel subconştient. Fie că efortul pe care crezi că va trebui să-l faci îl consideri foarte mare, fie că având mai mulţi bani crezi că vei avea mai multe probleme, fie subconştient prin a avea mai mulţi bani, consideri că devii o persoană necinstită, etc.

Marea majoritate a oamenilor sunt condiţionaţi să creadă că lucrurile şi banii sunt dificil de obţinut şi astfel avem tendinţa să stăm acolo unde suntem, să ne găsim o zonă de confort.

Ca să poţi să depăşeşti această capcană, trebuie să faci situaţia actuală, care probabil o consideri confortabilă, să fie de neacceptat. Cum poţi face asta? Folosindu-ţi imaginaţia. Gândeşte-te la preţul pe care îl plăteşti

chiar acum prin faptul că nu îţi îndeplineşti visul. Imaginează-ți cum va arăta viaţa ta peste un an, peste cinci ani, peste zece ani, dacă nu faci nici o schimbare? Iar dacă eşti convins că trebuie să faci o schimbare, de ce mai aştepţi? Fă-o acum! Nu aştepta să ajungă „cuiul" la os.

O să-ţi spun şi o poveste legată de această vorbă din popor.

Ion se duce la vecinul lui să mai stea de vorbă că nu se mai văzuseră de ceva timp. Şi ajuns la vecin, văzu că acesta are un câine care scotea nişte sunete foarte ciudate, ca un geamăt prelung. Şi îl întreabă pe vecin: "Câinele tău geme foarte urât. A păţit ceva? ". Vecinul îi răspunde:

"N-are nimic, stă pe un cui şi probabil îl doare."

"Păi şi dacă îl doare, de ce nu se ridică?"

"Păi nu îl doare suficient".

De multe ori asta ni se întâmplă şi nouă. Aşteptăm să ne doară foarte tare, să atingem fundul sacului până să acţionăm, să facem ceva, să schimbăm ceva în viaţa noastră. Tindem să luăm acţiune doar mânaţi de durere şi nu pentru a atinge ceva ce ne dorim cu adevărat.

Dar putem face aceasta schimbare cu ajutorul imaginaţiei, acest dar minunat pe care îl avem şi care nu face diferenţa între real şi imaginar. Astfel putem crea în imaginaţia noastră o durere foarte mare pentru situaţia prezentă şi să nu trebuiască să ajungem chiar jos de tot, pentru că ştim că de acolo nu mai ai încotro ajunge şi trebuie să urci. Numai că efortul va fi mult mai mare atunci, aşa că de ce să nu începi chiar acum?

Exerciţii pentru abundenţă:

- *Procesul abundenţei*

Te invit să facem un mic exerciţiu de vizualizare pe care l-am învăţat de la Louise Hay şi care te va ajuta să afli mai multe despre tine şi despre cum percepi abundenţa.

Imaginează-ţi că eşti în faţa unui ocean – te uiți vezi imensitatea sa. Nu îi poți vedea limitele. Este Oceanul Abundenţei. Ai un recipient în mână. Ce fel de recipient este? Este un pahar, o cană, o sticlă sau un bidon? La ce recipient te-ai gândit prima oară? Iei apa cu el. Cum te simţi? Te uiţi în jur că sunt mulţi alţi oameni. Şi ei iau apa din ocean cu diverse recipient. Și cu toate astea, nivelul oceanului nu scade, este suficient pentru toată lumea. Cum te face să te simţi acest lucru? Te poţi conecta oricând doreşti la Oceanul Abundenţei. Îţi poţi conecta o conductă la ocean astfel încât să ai în permanenţă abundenţă. Cum te face acest lucru să te simţi? Eşti abundent.

Trebuie să înţelegi că abundenta este diferită de concurenţă şi că este suficient pentru toţi în acest Univers. Recipientul pe care l-ai ales este percepţia ta despre abundenţă. Ce te-a împiedicat să alegi un recipient mai mare?

- Îţi propun un exerciţiu de transformare a credinţelor limitative în doi paşi:

1. Scrie credinţele limitative.
2. Transformă-le în afirmaţii.

Care sunt convingerile limitative pe care le ai în privinţa banilor? Trebuie să faci diferenţa între ce crezi la nivel conştient şi convingerile care se găsesc în subconştient, în interiorul tău. Pentru a le identifica

te invit să te gândeşti în copilărie la ce expresii auzeai acasă, fie la părinţi, fie la şcoală, legate de bani. Expresii de genul „oamenii bogaţi sunt necinstiţi", „banii se fac greu", „nu ne permitem asta" îţi sunt cunoascute.

Pasul doi în acest exerciţiu este să tranformi convingerile limitative în afirmaţii pozitive, la prezent. Vei constata că orice convingere negativă are de fapt și un opus.

Exemplu: „banii vin uşor în viaţa mea, din surse multiple, în mod continuu", „îmi pot permite tot ceea ce îmi doresc şi aleg să trăiesc o viaţă abundentă".

Aceste afirmaţii te invit să le ai scrise pe o foaie de hârtie şi să le citeşti zilnic, cu voce tare, timp de 30 de zile, cu cât mai multă emoţie şi încredere.

Afirmaţiile dezvoltă credinţa şi te transpun în starea necesară atragerii banilor.

Te invit, de asemenea să îţi creezi propriile afirmaţii şi să le rosteşti zilnic şi de asemenea poţi împrumuta şi următoarele, pe care le-am strâns de la T. Harv Ecker, Bob Proctor şi Louise Hay:

- Sunt un manager excelent al banilor.
- Banii mei lucrează din greu pentru mine şi îmi crează şi mai mulţi.
- Sunt independent financiar.
- Îmi creez viaţa şi succesul financiar.
- Admir şi modelez oamenii bogaţi şi de succes.
- Devin bogat făcând ceea ce îmi place.
- Sunt profund recunoscător pentru toţi banii pe care îi am acum.

- Oportunităţi noi apar mereu în viaţa mea.
- Merit să fiu bogat pentru că aduc valoare în viaţa oamenilor.
- Banii sunt importanţi, banii aduc libertatea şi banii fac viaţa mai frumoasă.
- Banii vin către mine în cantităţi nelimitate, din surse multiple, în mod continuu.
- Am încredere în viaţă.
- Merit tot ceea ce e mai bun şi accept să primesc asta.

Rosteşte-le cu emoţie şi intenţie pozitivă zilnic, timp de 30 zile şi vei putea observa singur cum şi ce impact va avea asupra relaţiei tale cu banii.

Recunoştinţa

Este una din cele mai înalte emoţii alături de iubire şi care deschide abundenţa către tine şi care îţi va deschide drumul spre a atrage lucruri minunate în viaţa ta.

Atunci când eşti recunoscător eşti bogat, pentru că oricât de mulţi bani ai avea, dacă nu te simţi bine, dacă nu eşti mulţumit, înseamnă că eşti tot sărac.

Abundenţa este o stare de spirit şi este începutul pentru a aduce şi în plan fizic bogăţia.

Templeton, unul din cei mai mari investitori ai tuturor timpurilor, a fost întrebat care este secretul lui şi cum a ajuns aşa bogat şi a mărturisit că este recunoştinţa.

Te invit să facem un mic exerciţiu de recunoştinţă. Scrie 10 lucruri

şi oameni pentru care eşti recunoscător. Alege unul dintre ele şi scrie de ce eşti recunoascator. Apoi închide ochii pentru 30 de secunde şi simte recunoştinţa în inima ta.

Recomandarea mea este să ţii un jurnal al recunoştinţei timp de 30 de zile, în care să scrii lucruri, evenimente, oameni pentru care eşti recunoscător în ziua respectivă. Şi fă acest exerciţiu cu inimă deschisă şi pune emoţie în acele gânduri. Vei vedea că începi să te simţi mult mai bine şi să realizezi cât de multe ai deja în viaţa ta.

Există o capcană cu recunoştinţa, dar care apare mult mai târziu după ce practici acest procedeu o bună perioadă de timp. Se poate întâmpla ca să fii mulţumit de tot ce e în viaţa ta, să intri într-o zonă de confort care să te împiedice să îţi doreşti mai mult. Din acest motiv este bun un echilibru între recunoştinţa şi progres constant.

Contribuția

Atunci când contribuim sau donăm dăm semnal subconştientului că este mai mult decât suficient.

Winston Churcill a spus foarte frumos: “We make a living by what we earn, we make a life by what we give”. Mi se pare fascinant citatul ăsta, dar din păcate nu am găsit o traducere bună în română pentru el. Ideea este că oferind, trăim o viaţă mult mai împlinită.

Atunci când donezi deblochezi pattern-ul că eşti mereu în lipsa de ceva, îţi alungi teama că vei rămâne fără nimic.

Secretul este să faci din donat un obicei lunar, nu decât un act izolat. Şi la fel, nu contează suma, ci obiceiul.

Începe acum cu o sumă mică şi nu spune că o să donezi când o să ai mai mulţi bani. Ce crezi că e mai greu, să donezi 100 lei din 1.000 sau 1.000 din 10.000?

Problema majorităţii oamenilor este că ne ţinem cu pumnii foarte strânşi de ceea ce avem pentru că considerăm că nu avem suficient. Iar asta ne împiedică să deschidem pumnii ca să primim. Şi putem deschide pumnii doar oferind întâi, pentru ca apoi să putem primi.

La cursurile mele de finanţe personale am fost întrebat deseori dacă este important să donăm numai bani. Nu, este foarte bine dacă donăm timpul nostru, afecţiunea, cunoştinţele, etc, dar ce am observat este că sunt sentimente diferite de cele care apar atunci când donezi bani. Am fondat un ONG de mai bine de 5 ani şi am desfăşurat multe proiecte sociale de impact, activităţi care m-au împlinit şi mi-au adus satisfacţii enorme şi pot spune că atunci când i-am dat 100 de lei unui bătrânel şi am văzut expresia de incredibilă fericire de pe faţa lui nu s-a comparat cu sentimentele anterioare. Cred că atunci când donezi bani şi o faci fără a aştepta nimic în schimb, te simţi mai puternic şi asta le place banilor, pentru că îi atragi mai uşor către tine.

De asemenea cred că e important să facem curăţenie în viaţa noastră. Să aruncăm sau să donăm lucrurile pe care nu le-am mai purtat de 1 an, să nu ne mai ocupe spaţiul din casă şi mintea în ultimă instanţă. Dacă sunt lucruri uzate, aruncă-le; dacă sunt bune, dar nu le mai porţi, nu mai sta pe gânduri, dă-le la o biserică sau unui ONG. Ştiu că ţi se pare că pierzi ceva, dar o să te simţi mult mai uşor după şi o să faci loc să acumulezi altele mult mai utile.

Dacă vrei să generezi energie pozitivă, fă curat în jurul tău: din garderobă aruncă lucrurile de care nu mai ai nevoie. Nu îţi fie frică să arunci lucrurile pe care nu le-ai mai folosit de un an. Este o probabilitate foarte mare să nu îţi mai trebuiască, iar mica posibilitate că îţi va mai trebui nu merită, comparativ cu stresul inconştient pe care îl generează maldărul de lucruri, documente şi obiecte din jurul tău. Pentru a fi plin, trebuie mai întâi să fie vid, gol. Universul are grijă să umple orice gol şi nu are unde să îţi dea lucrurile minunate pe care ţi le doreşti dacă te agăţi de cele vechi. Şi aici mă refer la mai multe aspecte, nu doar cele materiale.

Puncte cheie de retinut din Capitolul II:

■ Nu avem grijă de bani pentru că nu avem o relaţie cu ei.

■ Convingerile limitative ne determină câți bani avem de fapt, și nu cât ne dorim conștient.

■ Formează-ți propriile afirmații pentru prosperitate

■ Recunoștința si Contribuția ne fac bogați.

III. STABILEŞTE OBIECTIVE FINANCIARE!

„Banii sunt o realitate. Profitul este o optiune“

Alfred Rappaport

Cât de clare îţi sunt obiectivele? Lasă-mă să ghicesc: le-ai trasat la începutul anului şi de atunci nu te-ai mai uitat peste ele? Ai obiective scrise? Prin anii 1960 a fost realizat un studiu pe absolvenţii Harvard, câţi dintre ei aveau obiective scrise: doar 3%. După 20 ani câştigau mai mult decât ceilalţi 97% împreună. Faptul că scriem pe hartie - ne dă forţa!

Singură constantă e schimbarea. Ca să controlăm că mergem în sus e necesar să stabilim obiective.

Motivul pentru care consider că e important să ne setăm obiective se numeşte RAS (Reticular Activating System). Noi suntem invadaţi permanent cu informaţii şi percepem la nivel subconştient 4 miliadre de biţi/secundă, iar conştient numai 2000 de biţi pe secundă, un procent infim. Ei bine, pentru ca să percepem ce e important pentru noi, trebuie în primul rând să ne fie nouă clar ce e important.

Este un exemplu clasic în acest sens. Îţi mai aduci aminte când voiai să îţi iei o anumită maşină sau o anumită bluza? Şi te fascina? Ţi s-a

întâmplat să remarci apoi lucrul respectiv mult mai des în mult mai multe situaţii? Ei bine, lucrul respectiv era acolo şi înainte, doar că nu era important pentru tine. A devenit important atunci când te-ai focusat asupra lui.

De aceea e important să ne stabilim obiective, pentru că îi dăm creierului semnalul că este ceva important pentru noi şi atunci va găsi soluţii, va vedea asocierile de care ai nevoie.

Te invit chiar acum să scrii pe hârtie 3 obiective financiare pentru anul acesta.

Ex: să investesc în ceva anume, să merg la un anumit workshop, ce sumă să câştig, etc.

Ne setam obiective şi de multe ori când ne atingem obiectivul, întrebam: „Asta e tot?" şi ne dorim şi mai mult, pentru că dorinţa umană e nelimitată. Lucrurile sunt limitate, timpul e limitat, distanţa între oraşe e limitată, dar ideea e că dorinţele noastre sunt nelimitate şi tot timpul ne dorim mai mult şi nimic nu o să ne mulţumească dacă nu reuşim să apreciem drumul până acolo şi persoana care devenim în acest drum.

Cu toate astea, este o diferenţă mare între a ne seta obiective (sau a ne seta intenţia) şi a merge prin viaţă fără o direcţie. Şi o să vedem în capitolul următor de ce e important să avem aceste obiective şi cât de importante sunt ele în a lua deciziile corecte şi a şti ce cheltuieli să facem şi pe care să le evităm.

Este o diferenţă mare între a dori şi a crede. De cele mai multe ori când ne stabilim obiective: că voim o anume sumă de bani, o maşină, casă etc, ele sunt în majoritatea cazurilor nişte dorinţe. Se traduc de către creier că ar fi drăguţ dacă aş avea şi eu asta. Dar asta nu este nici pe departe suficient pentru a se şi materializa pentru că nu suntem dispuşi să plătim preţul pentru asta. Şi plătim preţul numai când credem cu tărie că asta se va întâmpla, numai atunci vom face cei doi milimetri în plus de care este nevoie de multe ori. Credinţa e cea care ne ţine pe drum şi nu ne lasă să renunţăm la drumul nostru, pentru că ştim în interiorul nostru că dacă urmăm acest drum, vom ajunge cu siguranţă acolo unde ne dorim şi plăcerea pe care o vom obţine va fi mult mai mare decât preţul plătit iniţial. Şi da, preţul se plăteşte întotdeauna la început. Nu poţi face foc fără lemne.

Obiectivele financiare ne ajută enorm în a ne disciplina şi a ne creea obiceiuri solide, pentru că ne dau o motivaţie, un “de ce”.

Nu economisi de dragul de a economisi. Nu funcţionează. Economisește pentru un obiectiv!

E dificil să economiseşti fără să ai un obiectiv pentru că acesta este de fapt motivaţia ta şi ce te ţine în acest drum.

Cât valorează ora ta?

Ţi-ai pus întrebarea vreodată dacă să calci tu cămăşile sau să chemi pe cineva să o facă în locul tău? Sau să faci curat? Sau orice altă activitate care nu este preferata ta, îţi manâncă timp în care ai putea face altceva mai productiv?

Ei bine, poţi lua această decizie foarte simplu:

1. Stabileşte care este obiectivul tău financiar pe acest an.
2. Împarte această sumă la 2000 (250 zile lucrătoare * 8 ore/zi).
3. Obţii astfel cât valorează ora ta.

În funcţie de aceasta vei lua decizia. Dacă de exemplu, ora ta valoarează 50 lei şi plăteşti pe cineva să îţi calce cămăşile cu 10 lei pe oră, atunci ştii ce ai de făcut.

Puncte cheie de retinut din Capitolul III:

■ Creierul are nevoie de obiecitve pentru a înțelege ce este important pentru tine și a găsi soluții

■ Este o diferenţă mare între a dori şi a crede

■ Valorizează-ți ora.

IV. SALVEAZĂ-ŢI BANII DE LA ÎNEC

„Liniștea financiara nu înseamnă achiziționarea diverselor lucruri. Înseamnă să înveți să traiești cu mai puțin decât produci, ca să poți să dai bani înapoi și să mai rămâi cu alți bani pe care să îi investești. Nu poți caștiga până nu faci asta”

Dave Ramsey

“Nu ai o problemă cu veniturile. Ai o problemă cu cheltuielile”

Suntem creaturi ale obiceiului şi ale emoţiilor. Acestea ne determină viaţa financiară în proporţie de 80%, iar secretul gestionării banilor începe cu gestionarea emoţiilor şi a dezvoltării de obiceiuri constructive.

Legea lui Parkinson: Indiferent câţi bani am câştiga, oamenii tind să-i cheltuiască pe toţi şi chiar un pic mai mult.

- Ai trăit şi cu mai puţin? Acum de ce crezi că nu poţi trăi cu 90% din cât câştigi? Independenţa financiară vine când încalci legea lui Parkinson. Disciplina înseamnă să faci ceea ce trebuie să faci, când trebuie să faci, fie că ai chef sau nu.

- Dar cum mă bucur atunci de viaţă, dacă nu fac decât să reduc cheltuielile şi să economisesc?

- Nu renunţăm, ci redirecţionăm!

Este o alegere! În fiecare moment avem o alegere pentru fiecare leu care ne intră în cont sau pe care îl ţinem în mână. Fie să ne satisfacem o emoţie, fie o nevoie. Fie un impuls de moment pe care se bazează campanile de marketing, fie progresăm pentru atingerea unui obiectiv major.

Ca să devii bogat trebuie să cheltuieşti şi chiar mult. Eu am investit numai în ultimul an în jur de 10.000 euro în dezvoltarea mea personală.

Cred că întrebarea pe care trebuie să ţi-o adresezi când faci o cheltuială este: mă va aduce această cheltuială mai aproape de obiectivul meu sau nu? Şi astfel vei şti dacă o vei face sau nu.

Observ tot mai des că ce e „la modă" în materie de traininguri, workshopuri sau evenimente e legat de antreprenoriat, social media, marketing, vânzări, public speaking şi alte domenii care de fapt te învaţă cum să faci mai mulţi bani.

Problema, dacă o putem numi aşa, este faptul că pentru a avea bani nu contează câţi bani câştigăm, ci câţi păstrăm!

Pentru a avea mai mulţi bani există 3 variante:

1. Să câştigăm mai mult,
2. Să cheltuim mai puţin,
3. Ambele.

Prima variantă nu este sustenabilă pentru că aşa cum zice Legea lui Parkinson "Indiferent câţi bani am câştiga, oamenii tind să-i cheltuiască pe toţi şi chiar un pic mai mult." Şi asta e ce observ că se întâmplă cu foarte multe persoane când abordăm acest subiect.

Ţi se întâmplă şi ţie cumva să rămâi cu mai multă „lună" la sfârşitul banilor? Dacă da, cu siguranţă că te gândeşti, „cum să fac mai mulţi bani?". Aceasta îţi va da doar o parte din rezolvarea problemei.

Variantele 2 şi 3 presupun să ne gestionăm mai bine cheltuielile. Întrebare: Ai trăit şi cu mai puţin decât câştigi acum? În 90% din cazuri răspunsul o să fie „Da, dar cum mă bucur atunci de viaţă dacă renunţ la micile plăceri şi nu fac decât să reduc cheltuielile şi să economisesc?" Răspunsul meu este că nu renunţăm, ci redirecţionăm! E o alegere! În fiecare moment avem o alegere pentru fiecare leu care ne intră în cont sau pe care îl ţinem în mână. Fie să ne satisfacem o emoţie, fie o nevoie. Fie un impuls de moment pe care se bazează campanile de marketing, fie progresăm pentru atingerea unui obiectiv major.

Şi aş vrea să îţi dau un mic extras din "Cel mai bogat om din Babylon", una din cele mai vechi şi mai bune cărţi de finanţe personale: „Nu confunda cheltuielile absolute necesare cu dorinţele. Fiecare dintre voi, împreună cu minunatele voastre familii, aveţi mai multe dorinţe decât câştigurile voastre le pot satisface. Din cauza averii mele credeţi că eu pot satisface toate dorinţele pe care le am? Asta e o idee greşită. Timpul are limite, puterea mea are limite, distanţele sunt limitate, sunt limite în cât de mult pot mânca... dar dorinţa nu are limite."

"Oamenii cu banii pe care nu îi au, cumpără lucruri de care nu au nevoie, pentru a impresiona persoane care nu contează".

Aş vrea să te gândeşti la următoarea afirmaţie***: Când eşti fericit nu te duci să cheltuieşti bani pe prostii!***

Mi se pare că spune totul. Când ne simţim bine cu noi, nu trebuie să ne acoperim emoţiile prin a cheltui banii pe lucruri de care nu avem nevoie.

Unde merg banii tăi?

CHELTUIELI LUNARE	**SUMA**
TAXE şi IMPOZITE	
LOCUINŢA	
Plăti ipotecă sau chirie	
Întreţinere	
Cablu TV	
Serviciu de internet lunar	
Telefon	
AUTO	
Rata la maşină	
Benzină	
Asigurarea pentru maşină	
ASIGURĂRI	
MÂNCARE	
Cumpărături mâncare	
Mâncat în oraş	
GRIJA PERSONALĂ	
Haine	
SPA, sala	
Cosmetice	
Educaţie	
Hobby-uri	
Cadouri	
Amuzament	
Medicamente	
COPII	
Plăţile împrumuturilor	
Alte cheltuieli	
TOTAL	

Te invit să completezi acest tabel cu sumele în lei pe care le cheltuieşti lunar pe categoriile respective. O să observi că acolo unde sunt categorii nebolduite, reprezintă subcategorii ale celei mari (care este bolduită). Astfel, când faci totalul, vei aduna doar categoriile care sunt cu Bold (îngroşate).

Al doilea pas, după ce ai completat, te invit să îţi pui pălăria de manager financiar al companiei şi să îţi imaginezi că tocmai ai primit contul de profit şi pierdere de la contabil.

Ce două tipuri de cheltuieli ai reduce sau economisi? Ştiu că o să zici că nu ai de unde. Dacă ai avea de unde, care ar fi acelea?

Hai să luăm un exemplu. Să presupunem prin absurd că ai economisi 10 lei pe zi. Apropo, crezi că ai putea economisi 10 lei într-o zi? Din capuccino, suc, dulciuri sau mâncat la restaurant etc? Ştii cât ai economisi într-un an? 3650 lei evident. Ştii cât ai economisi în 34 de ani? 122.400 lei. Cât crezi că ai avea cash peste 34 de ani dacă ai învesti cei 10 lei pe zi la o dobândă de 10%? Ai fi milionar! În lei. Dacă vrei în euro, economiseşte 10 euro pe zi!

34 de ani o să mă întrebi? Cine stă să aştepte atât? Ştii care e partea interesantă? Ca 34 de ani vor trece oricum, fie că vrei tu sau nu, fie că pui 10 lei pe zi deoparte sau nu. Şi ce e mai interesant e că nici nu îţi dai seama de cei 10 lei, nu te afectează în nici un fel în stilul tău de viaţă dacă decizi să îi pui deoparte.

O să mă mai întrebi de dobânda de 10%: unde găsesc eu să investesc cu 10%? Ai puţină răbdare până ajungem la capitolul de in-

vestiţii şi o să îţi recomand câteva tipuri de investiţii unde 10% este mai mult decât un randament rezonabil.

Dacă e aşa, atunci TU ce alegi? 122.000 în capuccino sau 1 milion cash?

Probabil că unii dintre voi veţi răspunde 122.000! Şi e normal să faci asta pentru că tu asociezi faptul că renunţi la "capuccino" cu ceva dureros, frustrant.

Dar hai să te întreb altceva: crezi că ai fi pus deoparte 10 lei/zi de acum 5 ani? Câţi bani crezi că ai fi avut AZI? Dacă îi investeai la o dobândă de 10%. Apropo, cred că ţi-am povestit că în 2008-2009 dobânzile medii la depozite au fost peste 12% la lei. Ei bine, ai fi avut peste 25.000 lei. Crezi că ţi-ar fi prins bine să ai acum 25.000 lei?

Efectul "Capuccino" spune că dacă economiseşti bani din „cafeaua" pe care o bei zilnic de la cafenea, poţi în timp să strângi sume mari de bani. Eu nu cred că nu trebuie să îţi faci mici plăceri, văd doar că poţi obţine chiar o satisfacţie generală mai mare, doar făcând câteva mici ajustări în modul cum gestionezi banii.

Recompensează-te mai mult la sfârşitul săptămânii/lunii decât mici satisfacţii zilnice. Şi poţi face asta în contul de recompense despre care o să discutăm mai târziu. Se numeşte „delayed gratification". Este una din cele mai importante obiceiuri pe care le au oamenii de succes. Îi dai în acelaşi timp creierului stimulentul de care are nevoie pentru a face un efort cu care nu este confortabil. Astfel, vei face economii de bani şi în acelaşi timp vei obţine o satisfacţie generală mai mare, pentru că se adăugă şi satisfacţia autocontrolului.

De fapt, aici e cheia! Să poţi să faci tranziţia la a asocia economisirea cu o plăcere mai mare decât plăcerea pe care ţi-o dă capuccino sau prăjitura. Şi nu e nevoie decât să începi, pentru că vei vedea că poţi şi asta te va motiva să continui. Vei avea satisfacţia autocontrolului şi ăsta este cel mai important pas către siguranţă financiară.

De multe ori am fost întrebat la workshopurile de educaţie financiară *dar eu de unde să economisesc pentru că, cheltuiesc tot ce câştig?*!

Totul este o alegere. Pentru fiecare leu care îţi intră în buzunar alegi dacă să îl consumi pentru o emoţie sau să redirecţionezi către atingerea unui obiectiv. Nu contează suma, ci contează obiceiul. Poţi să începi cu 1 leu/zi şi în timp acest obicei îţi va schimba viaţa.

O să mă întrebi 1 leu/zi? Pot face asta, dar ce diferenţă ar face?

Lasă-mă să te întreb: Tu cui i-ai da banii să ţi-i administreze? Unuia care câştigă 100 lei şi economiseşte 10, sau altuia care câştigă 1.000 şi-i cheltuieşte pe toţi? Probabil că celui care economisteste, deşi are puţini.

La fel va face şi viaţa!

Nu contează că începi să economiseşti 1 leu/zi, dar dacă vei face din asta un obicei, viaţa va vedea asta şi îţi va da mai mulţi bani pe mână. Este ca un muşchi care se dezvoltă în timp. Nu poţi alerga un maraton din prima zi, dar poţi alerga 500 metri în prima zi, 1 kilometru după o săptămână şi tot aşa. La fel şi cu banii, poţi începe să economiseşti 10 lei în prima lună, apoi 50 lei, apoi 100 şi tot aşa îţi vei forma un obicei de succes.

Mesaj cheie: nu renunţăm, redirecţionăm eficient către ceea ce este important pentru noi!

"The surest way to mess up your wealth creation is to go out and spend everything you earn or receive".

Să îţi controlezi pornirile de cumpărături iresponsabile este esenţial pentru independenţa ta financiară şi primul lucru pe care îl poţi face este să nu iei o decizie pe loc. Dacă e ceva pe care vrei să-l cumperi neapărat mai aşteaptă câteva zile şi vezi dacă încă îl mai doreşti la fel. Este o şansă bună să nu mai fie cazul.

Ca să ajungi bogat e fals că nu trebuie să cheltuieşti! Trebuie să cheltuieşti mult, dar pe cumpărături valoroase! Ce sunt cumpărăturile valoroase? Cele care ne aduc mai aproape de obiectivele noastre.

La pasul anterior am setat obiectivele şi spuneam că sunt esenţiale pentru gestionarea banilor. Ei bine, a venit momentul să afli secretul cum poţi folosi obiectivele pentru a-ţi gestiona cheltuielile. Şi e foarte simplu: este un filtru pe care trebuie să îl aplicăm când avem de făcut o cheltuială. Acest filtru este o întrebare pe care trebuie să ţi-o adresezi: **Această cheltuială mă va aduce mai aproape de obiectivul meu sau nu? Şi dacă te aduce mai aproape, o faci. Dacă nu, nu**.

De exemplu, eu am tăiat cheltuielile cu ieşitul în oraş sau cu luat masa zilnic la restaurant. Dar, dacă de exemplu, invit un mentor la masă, o persoană de la care am de învăţat multe lucruri utile pentru atingerea obiectivelor mele, atunci aceasta este o cumpărătură valoroasă şi o fac. În marea majoritate a cazurilor, oamenii asociază finanţele personale cu bugetele, adică să ţii strâns cheltuielile şi să nu te abaţi din suma respectivă.

Din punctul meu de vedere, bugetele nu funcţionează, pentru că sunt ca şi dietele. Adică faci un efort imens să te ţii de ele. Iar când faci un mic exces, te îngraşi la loc şi chiar pui câteva kilograme în plus. De percepţie la fel şi bugetele, nu funcţionează pe termen lung să ţii foarte strâns cheltuielile, să le limitezi pentru că suntem fiinţe umane şi avem dorinţe şi nevoi şi de aceea trebuie să găsim alte instrumente pentru a funcţiona pe termen lung.

Soluţia este la nivel mental, să faci o tranziţie mentală, o schimbare de percepţie despre tine şi relaţia ta cu banii, să faci cheltuielile în aşa fel pentru că aşa consideri că este util pentru tine şi obiectivele tale, nu că renunţi la ceva.

Vrei o soluţie rapidă pentru a nu mai avea nevoie să ţii un buget? Economisteste 10% din venitul tău la început de lună. Pune-l deoparte şi nu te atinge de ei şi vei vedea că nu mai ai de unde să cheltuieşti pe prostii şi pe lucruri de care nu ai nevoie, pentru că, surpriză, nu vei mai avea de unde. Dacă observi că încă mai faci cumpărături emoţionale înseamnă că suma economisită e prea mică pentru tine şi trebuie să măreşti procentul pe care îl economiseşti din venitul tău, la început de lună.

Cu toate astea, e important să faci exerciţiul cu detalierea cheltuielilor, să vezi unde merg banii tăi măcar o dată, cât mai detaliat, ca să îţi dai seama de stilul tău de cheltuire şi să vezi ce decizii poţi lua pe baza acestei informaţii.

Mulţi dintre participanţii la Money Class (workshopul meu de finanţe personale) sunt şocaţi când fac acest exerciţiu pentru că nu se aşteptau să cheltuiască atât de mulţi bani pe lucruri inutile.

Întrebarea pe care le-o adresez şi pe care ţi-o adresez şi ţie dupa ce vezi unde merg banii în detaliu este: dacă ai fi managerul financiar la companiei şi tocmai ai primit contul de profit şi pierdere de la contabil, ce două cheltuieli ai reduce sau ai elimina? Ieşitul în oraş, film, masa la restaurant, dulciuri sunt unele din răspunsurile cele mai frecvente. Pentru tine care sunt?

E nevoie de disciplină în relaţia cu banii. Şi una dintre calităţile oamenilor de succes se numeşte amânarea plăcerii imediate (delayed gratification). Numai atunci când facem această alegere a redirecţionării unei plăceri imediate pentru una mult mai mare şi mai importantă şi care te va împlini mai mult mai târziu atunci vom avea şi succes.

Venim în lumea asta cu 2 aripi. Una care zboara constant 24 ore/zi şi alta a disciplinei şi a muncii, care însă este comodă şi nu zboară decât dacă îi impui. Când ambele zboară egal, atunci posibilităţile tale sunt nelimitate.

Puncte cheie de retinut din Capitolul IV:

■ Indiferent câţi bani am câştiga, oamenii tind să-i cheltuiască pe toţi şi chiar un pic mai mult.

■ Când eşti fericit nu te duci să cheltuieşti bani pe prostii!

■ Această cheltuială mă va aduce mai aproape de obiectivul meu sau nu? Şi dacă te aduce mai aproape, o faci. Dacă nu, nu

■ Recompensează-te în drumul tău către stabilitate financiară!

V. SPUNE STOP STRESULUI FINANCIAR

„Cred că pentru a trăi bine cumpătarea este esențială, iar economisirea este principala caracteristică a unei structuri financiare solide, indiferent că este vorba de guvern, companii sau afaceri personale“

John D. Rockefeller, Jr.

Următoarea strategie te ajută să scapi de stresul financiar din viaţa ta şi este cheia prosperităţii. Dacă nu vei aplica această strategie, vei trăi de la salariu la salariu, fără a avea libertatea de a face ce îţi place şi nu vei putea profita de oportunităţi.

Sunt şanse destul de mari să fi auzit deja de această strategie. Se numeşte „**plăteşte-te mai întâi pe tine însuţi**”. Întrebarea este: o aplici?

Ce înseamnă mai exact?

Ecuația clasică din economie spune că:

VENITURI – CHELTUIELI = ECONOMII

Problema cu această variantă este că de cele mai multe ori Econimiile sunt zero sau chiar pe minus, dacă mai zambim frumos unor prieteni să ne împrumute.

Plăteşte-te mai întâi pe tine însuţi spune în felul urmator:

VENITURI - ECONOMII = CHELTUIELI

Înseamnă că atunci când primești salariul, primul lucru pe care îl faci este să pui o sumă deoparte și să cheltui diferența. De exemplu, dacă pui 100 lei deoparte când iei salariul, crezi că te vei descurca cu diferența? În cea mai mare parte a cazurilor, nu-I vei duce lipsa, iar dacă faci asta lună de lună, pe termen lung va face o diferență în viața ta financiară.

Este cea mai importantă lecţie de finanţe personale pe care toţi experţii financiari o predau, dar cu toate astea puţini oameni o aplică. De ce? Pentru că nu o înţeleg exact. Asta a fost şi experienţa mea. Prima oară am auzit-o la Harv Ecker la Londra la Millionaire Mind Intensive şi a sunat bine, dar nu am internalizat-o, nu m-a făcut să zic „da, asta e!"

A trebuit să o aud de multe ori şi să o înţeleg din puncte diferite de vedere pentru ca să înţeleg exact ce înseamnă şi de ce este esenţială pentru a deveni bogat.

Această regulă provine încă din 1926 când G. Clason a publicat **„The richest man în Babylon"** și este cheia pentru a deveni bogat. Ce înseamnă? Că atunci când primeşti nişte bani (ex.: salariul) să economiseşti o sumă care este confortabilă pentru tine, iar apoi să cheltuieşti diferenţa; şi nu invers să te aştepţi să economiseşti la sfârşit, pentru că cel mai probabil, nu vei avea de unde.

„Am găsit cheia către bogăţie atunci când am decis că o parte din tot ce câştig să fie al meu, să o păstrez. Şi aşa va fi şi în cazul tău. Fiecare bucată de aur este un sclav pentru tine. Fiecare bănuţ pe care îl produce este copilul lui, care de asemenea va produce bani pentru tine."

Cum poţi face din economisire ceva sustenabil? În primul rând începând şi văzând rezultatele, progresul. Asta te va motiva să continui, pentru că vei vedea că devii mai în control asupra vieţii tale şi asta îţi va da o satisfacţie foarte mare, mult mai mare decât satisfacţia de a-ţi lua a 20-a pereche de pantofi.

Secretul este să începi cu sume mici şi să creşti progresiv. Vei vedea progresul şi asta te va motiva! Iar apoi vei obţine satisfacţia autocontrolului- vei asocia plăcere cu obiceiul de a economisi şi ăsta este secretul pentru a instala un obicei nou.

Acest pas are două etape. Acum o să vorbim doar de primul şi al doilea o să-l reluăm după ce plătim nişte datorii (scapă de datoriile mici - capitolul următor).

Primul pas este *economisirea rapidă*. Adică să strângi cât poţi de repede 1000 de euro (sau măcar 500, în funcţie de venitul tău lunar) - în general cam cât te costă o lună normală de cheltuieli.

E cel mai scurt pas, dar foarte important. E uşor de făcut şi te porneşte la drum pentru că demonstrezi minţii tale că poţi face asta şi poţi apoi mai uşor să treci la constituirea fondului de urgenţă.

Adună rapid 1.000 de euro - o dată, nu lunar!

De unde o poţi face? Foloseşte bugetul de mai devreme şi vezi de unde poţi redirecţiona bani.

Unde îi ţii? În contul de economii. Aici faci plată automată lunar o sumă pe care o consideri confortabilă pentru tine.

Atenţie! Această sumă este numai pentru situaţii de urgenţă şi nu trebuie să te atingi de ea. Nu sunt bani de mâncare sau de plătit rata

la bancă. Dacă se întâmplă să intri în banii respectivi trebuie să îi pui la loc în cel mai scurt timp.

Ştii ce te rog să faci? Să îmi trimiţi un e-mail la dragos@dragosbar-balata.ro cu suma şi data până la care te angajezi să strângi această sumă. Pentru că te voi verifica!

Puncte cheie de retinut din Capitolul V:

■ Plăteşte-te mai întâi pe tine însuţi:

VENITURI - ECONOMII = CHELTUIELI

■ Secretul este să începi cu sume mici şi să creşti progresiv. Vei vedea progresul şi asta te va motiva

VI. SCAPĂ DE DATORIILE MICI

„Trecutul nu e trecut decât în măsura în care nu mai plăteşti pentru el”

Jon Hanson

Nu suntem o naţie care să ne supraîndatorăm, ci chiar privim creditul cu oarecare scepticism. Cu toate astea, e un capitol important pe care trebuie să îl cunoaştem, fie că avem sau nu credit. Pentru că ne vom lovi mai devreme sau mai târziu de asta.

Datoriile nu sunt legate de venit. Există persoane care câştigă mii de euro pe lună şi se afundă în datorii din ce în ce mai rău şi sunt persoane care deşi câştigă doar câteva sute de euro pe lună, economisesc în mod constant.

Câţi dintre voi aveţi credite? Nevoi personale? Carduri de credit? Împrumuturi de la prieteni/familie?

Care sunt cele mai scumpe credite? Televizorul în rate, cardurile de credit, etc. Dobânzi peste 20%.

Este ca şi cum ai investi la un randament de 20%.

Nu mai cadeţi în capcana *cât e rata lunară*. E numai 100 de lei? Îmi pot permite.

Negociază! Care e rată pentru cardurile noi? Aşa trebuie să negociezi cu banca să-ţi reducă dobânda.

Dobânzile pe piaţa au scăzut mult faţă de acum câţiva ani. Rata de referinţă a BNR (aprilie 2013) este 5.25%. Inflaţia la martie 2013: 5.25%.

Paşi:

1. Listează creditele în ordinea mărimii lor crescătoare (începi cu cel mai mic ca valoare). Apoi, la sume aproximativ egale, ordonezi în funcţie de dobândă. Trecem şi pe cel de la familie - exemplul clientei mele cu datorie către sora sa.
2. Redu dobânda. Renegociază cu banca o reducere de dobândă.
3. Refinanţează şi consolidează.
4. Plăteşte-le în avans, începând cu cel mai mic. Apoi, după ce îl lichidezi pe acesta, treci la următorul, nu toate în acelaşi timp.

Cât vei aloca din venit pentru plata în avans, lunar a creditelor? Minim 10% din venitul lunar. După ce ai 1.000 euro şi înainte să începi să economiseşti.

Care e cel mai bun credit? Cel pe care nu-l ai!

Diferenţa între credite bune şi credite proaste: (definiția Rich Dad) - îţi aduc sau îţi iau bani din buzunar.

Multă lume s-a împrumutat în euro sau franci în perioada de „boom" şi a avut mult de pătimit din această cauză pentru că leul s-a depreciat masiv în raport cu aceste valute în perioada 2008 - 2011. Soluţia ar fi fost acoperirea riscului valutar prin hedging. Nu vreau să intru în detalii, dar

este un contract derivat, care se încheie printr-o firmă de intermediere SSIF şi poţi acoperi riscul deprecierii leului, plătind un cost pentru acel contract. Te asiguri astfel că ştii cât anume ai de plătit lunar şi elimi riscul deprecierii şi de a plăti mult mai mult rata.

Puncte cheie de retinut din Capitolul VI:

- Datoriile nu sunt legate de venit, ci de obiceiuri
- Cele mai scumpe credite sunt televizorul în rate sau cardurile de credit
- Plăteşte-le în avans, începând cu datoria cea mai mică

VII. SAVUREAZĂ UN SOMN LINIŞTIT

Nu-ți pune încrederea în bani, dar pune-ți banii acolo unde ai încredere.

Oliver Wendell Holmes

Spuneam că pasul cu Spune Stop Stresului financiar are două etape.

Prima a fost să strângi cât poţi de repede 1000 euro, bani care să îţi asigure un confort și liniște în cazul unei urgențe.

Apoi am zis că înainte să începem să economisim e bine sa plătim cheltuielile mici pentru că acestea au în spate un cost foarte mare şi nu are sens să economisim şi şă primim o dobândă de 5%, când pe noi ne costă 20%.

Aşadar, economisirea abia acum începe.

Cum faci asta? Aplici în continuare strategia „Plăteşte-te mai întâi pe tine însuţi”!

Începe cu o sumă mică, care este confortabilă pentru tine. Poţi începe cu 1% sau 50 lei. Apoi creşte la 100 lei luna următoare, la 200 lei şi tot aşa, până ajungi la un nivel care te întinde un pic în afara zonei de confort, te face mai disciplinat, dar te descurci şi îţi permiţi un standard de viaţă în care creşti.

“Saving money is like exercise. It gets easier with practice!”

Nu contează suma. Aşa cum faci ceva, aşa faci orice. **How you do anything is how you do everything!**

Conduci maşina? Porţi centura de siguranţă? Ştiu că e plictisitor să o porţi, dar dacă nu o ai atunci când trebuie, te-ai ars. La fel este şi cu fondul de urgenţă. Este centura de siguranţă financiară! Trebuie să o porţi la tine, e regula banilor.

Dacă ai un accident centura îţi salvează viaţa; la fel, dacă îţi pierzi jobul sau alt eveniment nefericit, fondul de urgenţă îţi salvează casa sau chiar viaţa în anumite cazuri.

Statistica arată că majoritatea românilor au mai puţin de 1 lună de economii, adică trăiesc de la salariu la salariu.

Experţii financiari recomandă să avem fondul de urgenţă de minim 6 luni de cheltuieli lunare. Eu recomand minim 3 deoarece consider că şi unele investiţii pot fi trasformate destul de rapid în lichidităţi.

Îl constitui şi Îl ţii în permanenţă!!! Nu te atingi de el decât în cazurile pentru care e constituit- de urgenţă!

Unde ţinem fondul de urgenţă?

Scopul fondului de urgenţă nu este ca să te îmbogăţească. Rolul lui este aşa cum îi spune şi numele pur pentru a-ţi asigura siguranţa şi confortul mental că eşti asigurat în caz că vreun eveniment neprevăzut se întâmplă. Repet, scopul fondului de urgenţă nu este să te facă bogat, nu e dobânda, ci este siguranţa ta.

Cu toate astea, el nu trebuie să stea la saltea sau nici măcar în cont curent, pentru că îşi pierde din valoare cu trecerea timpului, fiind afectat de inflaţie. Astfel consider că el trebuie ţinut în depozite, dar în felul următor- mai multe depozite lunare cu prelungire automată şi capitalizare, constituite la diferenţă de o săptămână unul de altul.

După ce se strâng 5000 ron peste suma de 1000 euro (economisirea rapidă- pasul 1), poţi forma primul depozit la o lună cu capitalizare şi prelungire automată.

De exemplu- să spunem că după ce ai constituit economia rapidă de 1000 euro în contul de economii, ai strâns 5000 ron. Aceştia îi pui într-un depozit la 1 lună cu capitalizare şi prelungire automată. Când economiseşti încă 5000 ron din venitul tău, mai constitui un depozit la o lună, cu scadenta la o săptămână după primul depozit constituit. Şi aşa mai departe.

De ce recomand varianta asta? În general unele bănci dau o dobândă un pic mai mare pentru sume mai mari de 5000 ron. De ce scadente la o săptămână? Pentru că dacă se produce evenimentul respectiv şi ai nevoie de bani urgent, să poţi lichida depozitul care are cele mai puţine zile de la reconstituire- astfel nu vei pierde dobânda sau vei pierde doar câteva zile de dobândă.

Pentru a studia ofertele băncilor poţi verifica site-urile www.conso.ro sau www.finzoom.ro şi poţi compara diferitele oferte ale băncilor.

De asemenea, verifică şi care este inflaţia actuală şi inflaţia estimată pe anul în curs pe site-ul BNR- www.bnr.ro

Scopul fondului de urgenţă nu este dobânda, ci siguranţă, faptul că banii sunt disponibili pentru situaţii de urgenţă cum ar fi cazul că îţi pierzi slujba sau alt eveniment nefericit.

Despre Asigurări

Într-o oarecare măsură, asigurările se suprapun cu fondul de siguranţă ca şi scop. Totuşi sunt riscuri şi sume mari pe care nu le putem acoperi din fondul de urgenţă, în cazul în care s-ar produce un eveniment nefericit: sănătatea, casa etc.

Am primit întrebarea: dar nu este mai bine să economisesc eu bani pentru cazul în care s-ar întâmpla evenimentul respectiv decât să plătesc primele pentru ceva care s-ar putea să nu se întâmple niciodată?

Răspunsul meu este: depinde. Eşti atât de disciplinat încât să economistesti şi pentru asta? Totuşi, da, dacă ai o maşină care valorează mai puţin de 5000 euro, s-ar putea să nu merite să-i faci CASCO.

Prima de risc creşte cu randament marginal descrescător cu cât creşte valoarea asigurată.

De aceea, părerea mea este că în loc să ai 6 luni de economii, mai bine ai 3 şi îţi faci şi asigurări: de casă şi de sănătate. Dacă ai copii mici trebuie să îţi faci şi asigurări de viaţă - dar poliţa cu termen, nu cea cu viaţă şi component de investiţii. Investiţiile sunt investiţii, asigurările sunt asigurări. Au în general randamente mai mici decât media pieţei (portofoliul mai puţin riscant şi comisioane mai mari).

Pentru că nu sunt suficiente produse în România de investire, aş recomanda ca instrument de investire al firmelor de asigurări cele

pentru educaţia copiilor sau care se pretează pentru acest obiectiv.

Am un prieten căruia i-a luat foc casa recent. Noroc că a fost asigurat pentru că altfel paguba era de aproximativ 30.000 euro.

Asigurarea de casă nu este scumpă: eu plătesc cu părinții mei pentru 3 case 700 ron/an. Şi putem să dormim liniştiţi sau să plecăm în concedii.

Puncte cheie de retinut din Capitolul VII:

■ Porţi centura de siguranţă?

■ Scopul fondului de urgenţă nu este să te facă bogat, nu e dobânda, ci este siguranţa ta.

■ Aşa cum faci ceva, aşa faci orice

■ Fă-ți asigurările minime.

VIII. STRATEGII SIMPLE PENTRU GESTIONAREA BANILOR

„Cele mai periculoase cinci cuvinte pe care le poti folosi atunci când investești sunt: De data asta este diferit”

John Templeton

Primul lucru pe care îl poţi face pentru a avea mai mulţi bani este să-i gestionezi bine pe cei pe care îi ai deja.

Te întrebam anterior tu cui i-ai da banii să ţi-i gestioneze? Unuia care câştigă 100 şi păstrează 10 sau unuia care câştigă 1.000 şi-i cheltuieşte pe toţi? Dacă gestionezi banii bine, vei avea parte de mai mulţi.

Nu poţi să rogi pe cineva să slăbească în locul tău; trebuie să îţi schimbi tu alimentaţia şi stilul de viaţă. La fel este şi în gestionarea banilor. Nu poţi preda altcuiva această sarcină pentru că ai trata efectul, nu cauza.

Am o veste bună!

Ne putem folosi de unele mici trucuri pentru a face procesul gestionarii banilor mult mai eficient.

Și anume sistemul de conturi. Adică să direcționezi, atunci cand primești venitul (salariul de exemplu), în urmatoarele conturi, dar atenție, înainte de a face alte cheltuieli. Aceatea vor fi primele utilizări ale banilor tăi.

Îți recomand două conturi pe care să ți le deschizi la bancă sau să folosești pușculița sau plicuri pentru ele.

- Primul cont: Contul de economii - 10%;
- Al doilea cont: Contul de învăţare şi dezvoltare personală - 10%;
- Rămân 80% pentru cheltuieli.

Dacă întradevăr vrei să mergi mai departe, la un alt nivel, unde lucruri neașteptate se vor întampla, îți recomand să mai faci 2 conturi:

- Contul pentru donații - 5%. De ce să donezi? Sunt multe explicații, dar nu îți spun decât atât: experimentează!
- Contul pentru recompense - 5%. În acest drum al gestionarii banilor, avem nevoie de recompense, deoarece creierul nostrum simte că renunțăm la ceva și trebuie să fie recompensat pentru asta. Altfel va asocia procesul cu ceva dureros și va renunța.

Ideea e că oricum faci cheltuielile acestea, oricum cheltuiești pentru tine. Atunci, de ce să nu o faci conştient şi să profiți de puterea recompenselor, știind ca te așteaptă un cadou la sfârșitul lunii?!

Ce este important este ca sa faci aceste directionari ale banilor în mod constant, în fiecare luna și nu doar o dată, pentru ca nu are nici un efect. Daca vei face un obicei din asta, îți va transforma viața financiară pe termen lung.

Vrei să scapi de buget? Pune întâi banii în conturile respective. Pentru că asta te va forţa să ţii restul cheltuielilor responsabil şi să nu mai cheltuieşti pe emoţii nici dacă ai vrea. Dar trebuie să faci asta automat, prin plăţi prestabilite, fără a mai avea acces la bani într-un fel. Dacă constați că încă cheltui bani pe lucruri de care nu ai nevoie,

mareşte procentele în conturi.

De ce taxele sunt plătite primele, înainte să îţi primeşti tu banii? Pentru că şi-au dat seama guvernanţii că dacă ar lăsa oamenii să bugeteze pentru impozite, statul ar da faliment. Dacă bugetezi pentru economii şi dacă nu o faci automat imediat, nu o să funcţioneze pe termen lung. Pentru că suntem leneşi, avem emoţii, preferăm să facem ce e uşor şi distractiv înainte de ce e greu şi necesar.

Soluţia: Automatizează!

Ştim că oamenii sunt incredibil de leneşi şi de delăsători, nu că ar fi cazul tău, ci al unor cunoştinte ale tale. Dar în marea majoritate a cazurilor, managementul banilor trebuie să se întâmple automat. Ba nu, în toate cazurile, managementul banilor trebuie să se întâmple automat. Pentru că ne salvează mult timp şi face ca lucrurile să se întâmple.

Facturi: scapă de grija lor şi concentrează-te pe cum să creşti venitul. Pe ce te concentrezi creşte, aşa că plăteşte facturile automat şi tu concentrează-te pe cum să îţi creşti venitul. Un alt avantaj al automatizării facturilor este că scapi de penalităţi şi întârzieri. Dar nici nu plăti mai devreme de termen pentru că banii au valoare în timp: un leu astăzi valorează mai mult decât un leu mâine.

Automatizează conturile de economisire şi investiţii. Pentru a simplifica şi a face procesul mai uşor. Vei fi uimit peste câteva luni când te uiţi pe extras! Ăsta a fost cazul meu.

Mi-am făcut o plată automată ca să economisesc 300 lei/lună la ING şi am uitat de ea. După vreo 4 luni mă uit pe Home Bank şi văd în

extras 1200 lei! A fost WOW! De unde au venit banii ăştia?! Senzaţia a fost ca şi cum cineva mi i-ar fi dat cadou. Acum am strâns o sumă frumuşică pe care o ţin în contul de economii, iar plata recurentă lunară am crescut-o la 500 lei pe care o transfer automat către contul meu de la bursă, să cumpăr acţiuni.

Am observat de mai multe ori la cursurile de finanţe personale când ajungeam la ideea de automatizare că era interes, dar parcă lumea nu pleca convinsă de acest aspect. Aşa că vreau să accentuez importanţa automatizării. E crucial pentru a avea succes pe termen lung cu finanţele.

Dacă vrei să strângi avere pe toată durata vieţii tale, sau cel puţin în perioada activă, singura metodă viabilă este să pui planul tău pe pilot automat.

„Recomand ca oamenii să-şi automatizeze cam toate lucrurile din viaţa lor financiară. Poţi face set up-ul în mai puţin de o oră şi te poţi întoarce la viaţa ta liniştit”
DAVID BACH, Autor THE AUTOMATIC MILLIONAIRE

“Setează-l şi uită de el!”

Automatizează-ţi finanţele şi concentrează-te pe obiectivele tale pe termen lung.

De asemenea, plata pentru Pilonul III se automatizează foarte uşor. Aşa cum am mai zis, semnezi formularul de adeziune cu Fondul de Pensii şi duci copia ta la Resurse Umane sau Contabilitate şi ei se ocupă să facă plăţile către contul tău de la Fondul de Pensii. Tu nu ai nici o grijă. Doar să urmăreşti extrasele din când în când.

La fel, plata pentru Bancă pentru Locuinţe o poţi face automată şi recurentă la o anumită dată.

Dacă ai un venit neregulat, poţi folosi acest instrument pentru o planificare mai bună: www.youneedabudget.com

Puncte cheie de retinut din Capitolul VIII:

■ Primul lucru pe care îl poţi face pentru a avea mai mulţi bani este să-i gestionezi bine pe cei pe care îi ai déjà

■ Vrei să scapi de buget? Pune întâi banii în conturile pentru prosperitate

■ Automatizează-ţi finanţele şi concentrează-te pe obiectivele tale pe termen lung.

IX. SPRINT SAU MARATON?

„Investițiile ar trebui să semene mai mult cu a privi vopseaua cum se usuca sau a privi iarba cum crește. Dacă vrei emoții, ia 800 de dolari și du-te în Las Vegas“

Paul Samuelson

Spuneam că există două moduri de a deveni bogat! Unul necesită *timp*, iar celălalt *educaţie financiară* şi *risc.*

Primul mod de a deveni bogat implică risc mic şi nu necesită o educaţie financiară bogată, dar are ca şi cost timpul. Adică trebuie să aştepţi 20, 30 poate 40 de ani pentru a beneficia de miracolul dobânzii compuse care să îţi aducă dobânzi şi profituri inseminate. Acest mod ar fi echivalentul maratonului.

A doua modalitate implică un timp mult mai scurt, dar presupune să îţi asumi un risc mult mai mare, să capeţi o educaţie financiară importantă, adică să plăteşti preţul. Acest mod de investire ar fi echivalentul sprintului.

La sprint, dacă nu eşti în cea mai bună formă fizică în momentul respectiv, dacă nu eşti concentrat 100% şi dacă îţi lipseşte cel mai mic detaliu, ai pierdut cursa. La maraton, după cum bine ştii, chiar dacă ai pierdut startul, ai tot timpul la dispoziţie să revii. Aici e important să ai un ritm constant şi susţinut şi succesul e garantat.

Mie îmi place foarte mult sportul şi este o activitate care face parte activă din viaţa mea. Îmi plac sporturile dinamice, care au acţiune şi care te implică total. De aceea sunt bun la sprint şi mă plictisea enorm alergatul pe distanţe lungi. Şi asta s-a văzut şi în stilul meu de investire. Cred că sportul şi modul în care te manifeşti în sport are foarte mare legătură cu modul cum te manifeşti în viaţă şi în afaceri chiar.

Pentru a înţelege mai bine la ce mă refer o să îţi povestesc care a fost cea mai bună şi cea mai proastă investiţie pe care le-am făcut până acum.

Ambele au fost în 2008, în perioada de criză când, nu-i aşa, cele mai mari profituri sau pierderi se pot face.

Cum îţi spuneam, am început să am portofoliu pe bursă încă de prin anul 2004 şi înţeleg destul de bine piaţa. Criza m-a prins cu un portofoliu de vreo 5000 euro, cu toate că vândusem deja o parte importantă a acţiunilor încă la preţuri aproape de maxim. După ce au fost multe ştiri negative şi toată lumea era speriată că totul o să se ducă de râpă, a mai venit şi anunţul cu falimentul Leahman Brothers, ceea ce a dus pieţele dramatic în jos, scăderea fiind cu 40% faţă de maxime.

Eu cred în ciclicitatea pieţelor şi anticipam o revenire spectaculoasă la un moment dat. Aşa că am făcut un credit de 20.000 euro şi am început să investesc, folosind media descendentă, adică cumpăram câteva acţiuni, apoi când preţul mai scădea mai cumpărăm acţiuni şi tot aşa, coborând preţul mediu la care cumpărăm acţiunile. În câteva săptămâni am invesitit toţi banii, dar, supriză, acţiunile tot continuau să scadă. Şi au mai scăzut încă 25-30% de atunci.

Greşeala mea a fost că m-am speriat şi deşi anticipam revenirea, nu am avut tăria emoţională să păstrez acţiunile şi am vândut mare parte din ele pe pierdere. După cum bănuiam, acea panică groaznică de pe pieţe a trecut şi în numai un an, preţurile au revenit la 50% din maxime. Dacă aş fi păstrat acţiunile şi nu intrăm în panică, aşa cum era de fapt planul meu iniţial, aş fi avut un profit frumuşel.

Dar am învăţat din asta. Şi poate ce m-a ajutat cel mai mult a fost faptul că am anticipat ce urma să vină pe piaţa imobiliară, pentru că pieţele sunt corelate, dar există un decalaj de timp între ele, piaţa de capital, bursa, fiind cea mai sensibilă şi prima care reacţionează la ştiri şi factori economici.

Aşa că anticipam că o să scadă piaţa imobiliară şi am luat decizia de a-mi vinde apartamentul: un apartament cu 3 camere aproape de Piaţa Victoriei, cu toate că familia şi prietenii mă considerau nebun că îmi vând apartamentul şi mă întrebau unde o să stau. Dacă îţi mai aduci aminte, maximele la imobiliare au fost în martie 2008, când erau unele preţuri inimaginabile la case. Preţul pe care l-am cerut iniţial a fost de 190.000 euro, ca să fiu în rândul oamenilor. Am primit o ofertă la 150.000 pe care am refuzat-o zicând cum să iau aşa puţin pe el. Ei bine, de prin toamnă lucrurile au început să se agraveze şi pe real estate şi greu mai găseai pe cineva să cumpere.

Am primit o ofertă spre sfârşitul anului de la o familie de 135.000 euro, am stat pe gânduri, am zis că e ultima strigare şi că dacă nu îl vând acum n-o să se mai întâmple, aşa că am bătut palma.

Dar, surpriză, chiar când mergeam la notar, am primit telefon că s-au răzgândit, că au găsit un apartament similar, dar mai ieftin. Am zis că asta e, n-a fost să fie. Dar după câteva ore am luat o decizie care a fost cea mai bună decizie investiţională din viaţa mea. I-am sunat şi am întrebat pe care din cele două apartamente îl preferă. Pe al meu, dar că preţul era mai mare. Aşa că am redus preţul la 125.000 euro şi am făcut tranzacţia, chiar între Crăciun şi Revelion, prinzând ultimul tren.

Am ţinut banii respectivi în depozite cu dobândă şi de 24% la lei, fiind o criză mare de lichiditate pe piaţă şi băncile oferind dobânzi exorbitante, mai ales pentru sume mari.

Am investitit astfel şi în fonduri mutuale, în acţiuni, am început la Banca pentru Locuinţe şi multe alte investiţii.

Iar peste 2 ani am cumpărat un apartament similar la jumătate de preţ. Asta a fost scăderea pe piaţa imobiliară în 2 ani de criză, scădere pe care am anticipat-o corect şi din care am câştigat foarte mulţi bani.

Cred că aceste investiţii m-au caracterizat şi au fost şi o reflexie a stilului de sprint pe care îl preferam. Ei bine, de anul trecut am început să îmi schimb stilul de sport. Adică am început să alerg distanţe lungi şi treptat, am reuşit să alerg un semi-maraton, iar anul acesta mă pregătesc pentru maraton, lucru pe care nu l-aş fi crezut posibil până nu de mult. Dar am înţeles că pentru a avea succes pe termen lung e necesar să practic ambele sporturi.

Pe de altă parte, am început să investesc constant şi să fac din asta un obicei pe termen lung şi nu să fac sprinturi investiţionale.

În funcţie şi de cele două modalităţi de investire, există şi instrumente de investire specifice pentru ele şi care sunt enumerate şi explicate mai jos.

Ce înseamnă a investi? A pune banii la dispoziţia afacerilor/acţiunilor pentru a crea valoare. Dacă nu crează valoare reală, investiţia respectivă nu este sustenabilă.

Vezi FNI, vezi scheme financiare, vezi produse structurate - nu aduc o valoare reală şi nu fac decât să complice şi să lungească lanţul investiţiei.

Cei 3 E ai investitorului: Educaţie (vocabular financiar), Experienţă, Extra cash.

Deşi de multe ori am afirmat că şcoala nu te învaţă cum să-ţi gestionezi banii, cred că şcolile de afaceri te ajută să îţi creezi măcar vocabularul financiar. Educaţia financiară începe cu deprinderea unor termeni precum randament, risc, cash flow, rata de actualizare, valoarea în timp a banilor, rata compusă (capitalizare) etc. Cuvintele pe care le folosim au o importanţă şi un efect asupra noastră mai mare decât ne dăm seama pentru că ne creează universul şi contextul în care acţionăm.

Robert Kyosaki defineşte educaţia financiară ca o sumă de cunoştinţe a următoarelor domenii: economie, istorie, contabilitate, taxe, investiţii şi afaceri.

Succesul este de multe ori rezultatul bunei judecăţi. Buna judecată este rezultatul experienţei, iar experienţa este rezultatul proastei judecăţi.

De aceea pentru a fi un investitor de succes trebuie să treci prin aceste etape, să îţi câştigi experienţa cu bani, timp şi sudoare. Nu degeaba se spune că atunci când oamenii cu bani se întâlnesc cu oamenii cu experienţă, oamenii cu bani pleacă cu experienţă şi oamenii cu experienţă pleacă cu banii.

Nu în ultimul rând banii lichizi sunt extrem de importanţi, dar sunt nenumărate exemple în care dacă ai o investiţie bună şi experienta şi cunoștințele necesare, vei găsi şi banii.

Ce trebuie să ştii despre investiţii?

1. Urmează prioritatea/ordinea investirii:
2. Investitorul, cel care este activul sau pasivul. În funcţie de cum îţi controlezi lumea interioară. Poţi face greşeli şi înveţi din ele (nu cum ne învaţă şcoala să nu greşim). Redu riscul prin creşterea IQ-ului financiar (economie, contabilitate, taxe, investiţii, afaceri şi istorie)
3. Stabileşte-ţi obiectivul specific (SMART) cu suma pe care vrei să o câştigi şi până când - pentru că de aici vei şti ce investiţii vei urma şi îţi vei activa RAS.

Prioritatea/ordinea investirii, în funcţie de riscul asociat, în ordinea riscului crescător şi al educaţiei financiare necesare:

Când vine vorba de investiţii, este uşor să zici că e prea mult să fii

atent la atâtea ştiri, să stai să studiezi companiile şi te întrebi: *nu e mai uşor să angajez pe cineva să facă asta pentru mine?* NU. Pentru că nimănui nu-i pasă de banii tăi la fel ca ţie! Şi în orice caz trebuie să înţelegi când îţi face o recomandare şi nu să asculţi orbeşte.

În plus, experţii (brokerii, consultanţii financiari) habar nu au. Nu îşi investesc banii lor acolo. Eu îmi consult brokerul, dar de obicei fac invers.

De asemenea, fondurile mutuale, deşi au comisioane considerabile de administare a portofoliului, nu reuşesc să „bată piaţă" (adică să obţină randamente mai bune decât media pieţei) decât în 25% din cazuri.

Şi atunci, de ce să plăteşti aceste comisioane când poţi investi tu direct într-un portofoliu ce urmează indicele pieţei?

Totuşi, poţi apela la experţi financiari independenţi, care nu au un interes să-ţi vândă un produs anume, ci te ajută să îţi stabileşti obiectivele şi să faci planul pentru atingerea lor.

În principiu poţi investi în patru categorii de investiţii: afaceri, titluri financiare, real estate şi în tine.

Am listat mai jos principalele investiţii potenţiale la care un investitor are acces. Cu siguranţă mai pot fi introduse şi altele, care pot fi o extindere a celorlalte.

Enumerarea are la bază riscul şi educaţia fianciară necesare pentru investirea în activul respectiv.

0. Investiţia în tine
1. Depozite - nu e investiţie
2. Banca pentru locuinţe
3. Pilon III Pensii- deductibil fiscal
4. Obligaţiuni- variază preţul în funcţie de dobânda pe piaţă
5. Fonduri mutuale (fără cele riscante)
6. Reşedinţa proprie
7. Imobil de închiriat
8. Afacere
9. Bursă
10. Mărfuri
11. Derivate
12. Forex
13. Colecţii - foarte ilichide

0. Investiţia în tine.

Investiţia în tine este din punctul meu de vedere cea mai sigură şi cea mai rentabilă pentru că ea îţi va aduce apoi casa sau maşina pe care ţi le doreşti. Risc? Nu există pentru că este singurul lucru pe care nu ţi-l poate lua nimeni.

1. Depozitele nu reprezintă o investiţie din punctul meu de vedere, ci este o metodă prin care dacă ai noroc reuşeşti să păstrezi valoarea reală a banilor.

Depozitele sau conturile de economii sunt o metodă pentru a gestiona procesul de economisire, de a pune bani deoparte şi ce ne oferă aceasta în viaţa noastră, de la siguranţă, posibilitatea de a profita de oportunităţi sau o anumită independenţă.

Din acest motiv consider că, cel puţin în momentul actual, când dobânzile între bănci sunt destul de apropiate, că aproape nu face o diferenţă la ce bancă ai depozitele.

Ce e mai important, repet, pentru economisire şi nu pentru investire, este să fie sigură, să ai servicii bune şi să ai comisioane cât mai mici.

2. Banca pentru Locuinţe

Dacă ţi-aş da 25 lei pentru fiecare 100 lei pe care îi ai la tine şi cei 100 îi păstrezi, ai face-o?

Banca pentru Locuinţe este o facilitate oferită de stat pentru dezvoltarea domeniului locativ. Astfel, pentru suma depusă anual la bancă pentru locuinţe, primeşti de la stat o primă de 25% din suma depusă, în limita a 250 euro/an. Din acest motiv, suma pe care ţi-o recomand să o depui este de 1000 euro/an, pentru a optimiza randamentul.

Contractul se face pe 5 ani, iar la sfârşitul celor cinci ani, poţi ridica banii şi îi poţi folosi pentru amenajarea casei sau orice cheltuieli ce au a face cu domeniul locativ. Sună prea bine să fie adevărat. Aşa şi este, pentru că sunt câteva observaţii de făcut. În primul rând randamentul nu este 25% pe toată perioadă, ci undeva la 14%, pentru că suma depusă în primul an nu e recompensata în anii următori decât cu 2 sau 3% cât adăugă şi banca la aceaste sume.

Prima de la stat o primeşti după 5 ani. Se întârzie plățile.

Cu toate astea consider că este un produs bun, care îţi oferă o dobândă foarte mare, cel puţin pentru dobânzile din prezent care sunt undeva la 4-5% în medie.

Şi în plus te disciplinează să economiseşti.

3. Pilon III de pensii

Să vorbim despre pensie, nu despre pensionare!

Investind în Pilonul III de pensie beneficiezi de miracolul dobânzii compuse, cât şi de avantaje fiscale (deductibil fiscal în limita a 400 euro/an). Astfel, foloseşti banii statului pentru a investi şi a crea avere, a multiplica banii prin dobânda compusă. Chiar dacă la final, când ajungi la pensionare, vei fi taxat, tot eşti mult mai câştigat pentru că ai folosit scutul fiscal, ai folosit banii statului ca să îţi multiplici banii. În plus, poţi obţine randamente mari. Faptul că ai timp la dispoziţie: 30 ani îţi permite să investeşti într-un portofoliu mai riscant pentru că pe termen lung am spus că pieţele sunt în general ascendente.

Singura problemă potenţială este faptul că s-ar putea modifica grila de impozitare la momentul pensionării. Dacă acum este la 16%, un nivel destul de mic, este posibil ca peste câteva zeci de ani, procentul de impunere să fie mai mare.

Această facilitate fiscală (deductibilitatea de 400 euro/an) ar avea un impact mai mare dacă ar fi în vigoare grila de impozitare progresivă, aşa cum a fost în urmă cu mai mulţi ani-prin anii 2000, când

scutul fiscal ar fi semnificativ dacă te-ai afla într-o grilă de impozitare de, să zicem, 33%.

De asemenea, câştigurile realizate din investiţii, atât a banilor depuşi de tine, cât şi ai statului (amânarea impozitelor) nu sunt taxate decât la final, când ridici banii şi poţi beneficia astfel mult mai repede de dobândă compusă.

Randamentul mediu al Fondurilor de pensii private a fost în 2008 de 11,5%, în 2009 de 17,7%, în 2010 de 13,3%, în 2011 a fost de 6,5%, în 2012 de aproximativ 10%, iar în 2013 media este în jur de 7%.

În orice caz, îţi recomand să investeşti minimul de 400 euro/an în Pilonul III, adică undeva la 140 RON/lună, mai ales dacă angajatorul tău dublează suma şi îţi recomand să negociezi cu el o astfel de posibilitate şi ai deja un randament de 100%. Şi angajatorul tău beneficiază de deductibilitate fiscală dacă contribuie către pensia ta Pilonul III în limita a 400 euro/an.

Dacă ar vira suma respectivă în salariu l-ar costă 160 lei pentru fiecare 100 lei, pe când dacă contribuie la pensia ta îl costă 84 lei pentru fiecare 100 lei, adică jumătate.

Cum procedezi pentru a investi în Pilonul III? E simplu, decizi în ce fond vrei să investeşti, iei legătura cu un consultant al lor, semnezi un formular de adeziune şi duci copia ta la contabilitate sau la resurse umane şi ei vor reţine din salariu tău şi vor face viramentul. Tu nu ai nici o grijă.

În ce fond Pilonul III investesc? Ei bine, e o discuţie mai detaliată, dar în primul rând trebuie să decizi ce nivel de risc vrei să îţi asumi.

Fondurile se împart în risc scăzut, mediu şi ridicat, în funcţie de structura portofoliului în care investesc.

Dacă ai peste 25 ani până la pensionare îţi poţi permite să alegi un fond cu risc ridicat pentru că ai timpul de partea ta. Cu cât te apropii mai mult de vârsta pensionării, îţi recomand să alegi fonduri cu risc din ce în ce mai scăzut.

Avantajul este că îţi poţi muta pe parcurs fondul de la unul cu grad ridicat la altul mediu sau scăzut, chiar fără penalizări.

De asemenea, îţi recomand să alegi un administrator de fond cu reputaţie internaţională şi istorie în domeniu gen ING, AIG, Allianz etc.

4. Obligaţiuni

Sunt instrumente financiare prin care un emitent strânge bani de la creditori, plătindu-le o dobândă pentru suma împrumutată numită cupon.

Obligaţiunile implică două tipuri de riscuri: cel de incapacitate de plată (adică emitentul dă faliment) şi riscul ratei dobânzii, adică variază preţul în funcţie de dobândă pe piaţă.

Datorită riscului suplimetar, obligaţiunile produc de obicei câştiguri mai mari decât dobânzile bancare. Astfel poţi obţine o dobândă mai mare decât la bancă.

5. Fonduri mutuale (în principal cele de obligaţiuni)

Pe scurt, fondurile mutuale sunt fonduri de investiţii în care mai mulţi investitori plasează bani ce sunt investiţi într-un portofoliu diversificat, fiecare având o parte din acest portofoliu, numită unitate de fond.

Prin cumpărarea de unităţi de fond într-un fond mutual, investitorii individuali pot face o diversificare importantă a portofoliului, care nu ar fi fost posibilă altfel.

Fondurile mutuale se împart în trei categorii în funcţie de gradul de risc al portofoliului în care investesc: scăzut, mediu şi ridicat.

Fondurile mutuale cu risc scăzut sunt cele care investesc în instrumente ale pieţei monetare (depozite, titluri de stat pe termen scurt etc). Ele sunt similar depozitelor ca şi randamente aşteptate şi datorită faptului că nu sunt la fel de lichide şi mai plăteşti şi comisioane nu le consider o variantă optimă de investire decât în rare ocazii.

Fondurile mutuale cu risc ridicat sunt cele care investesc preponderant în acţiuni. De multe ori sunt o variantă bună de investire pentru că oferă o diversificare bună a portofoliului şi expunere pe mai multe pieţe, inclusiv pe cele internaţionale.

Ideea este că dacă oricum îţi asumi riscul şi oricum trebuie să cunoşti şi să studiezi înainte de a investi, cred că e mult mai bine să investeşti tu direct în bursă, fără a mai plăti comisioane de gestiune şi administrare. În plus, majoritatea fondurilor mutuale nu reuşesc să “bată piaţa”, adică să aibă un randament mai mare decât indicele pieţei, care reflectă media randamentelor acţiunilor.

Fondurile mutuale cu risc mediu investesc preponderent în obligaţiuni şi titluri de stat. Fiind diversificate, prin cumpărarea unităţilor de fond, ai acces la intrumente pe care nu le-ai putea achiziţiona decât foarte greu ca investitor individual.

Multe fonduri mutuale nu impun o sumă minimă de intrare, astfel că poţi investi şi numai 500 sau 1000 lei şi să ai acces la o bucăţică dintr-un portofoliu diversificat.

Cum au evoluat în 2012 fondurile mutuale?

Cele mai performante au fost:

- Fonduri monetare: OTP Comodis 6,98%
- Fonduri de obligaţiuni: BCR Obligaţiuni: 7,38%
- Fonduri de acţiuni: Certinvest BET-FI: 41,10%

Pentru o imagine mai completă vezi: http://www.zf.ro/fonduri-mutuale/

Cum procedezi dacă vrei să cumperi fonduri mutuale?

Studiezi lista lor pe site sau mergi la o bancă care distribuie fonduri mutuale (ex. BCR, Banca Transilvania, Raiffeisen etc) , consulţi prospectul de emisiune şi discuţi cu consultantul bancar.

După ce te hotărăşti în ce fond vrei să investeşti, plăteşti suma şi cumperi unităţi de fond la fondul respectiv la valoarea din ziua în curs. Această valoare se modifică zilnic în funcţie de evoluţia preţurilor activelor din portofoliu şi a dobânzilor încasate. Astfel, tu ai un număr fix de unităţi de fond pe care le-ai achiziţionat, iar ce se modifică este doar valoarea lor unitară. Profitul tău se determină în funcţie de evoluţia acestei valori a unităţii de fond.

6. Reşedinţa proprie

Casa.

Când ţi-ai pus ultima oară întrebarea: îmi cumpăr sau nu casa?

Dacă ar fi să întrebi specialiştii, ţi-ar da răspunsuri diferite. Consultanţii din bănci bineînţeles că au interesul să îţi vândă un credit ipotecar. Sunt unii consultanţi financiari independenţi care ne sfătuiesc că este inutil să ne luăm nişte betoane când putem foarte bine să stăm cu chirie.

Răspunsul meu este că dacă vrei să devii bogat, trebuie să cumperi o casă - face parte din drum.

Casa este cea mai bună investiţie pentru persoanele cu venit mediu, constant.

Părerea mea este că pentru a deveni bogat (folosesc termenul acesta pentru că pe lângă independent financiar, bogat se referă şi la alte planuri decât banii) trebuie să parcurgi mai multe etape: obiceiuri constructive de cum să gestionezi banii, economisire, investire etc. A avea o casă face parte din acest drum.

Deci răspunsul meu este da, dar privind-o ca o investiţie şi nu ca o achiziţie emoţională, nu pentru mândria de a avea o casă, ci pentru următoarele motive:

1. Te va face să ai un comportament de economisire ca să plăteşti rata

2. Foloseşti efectul pârghiei: pui un avans mic şi te foloseşti de banii altor persoane pentru a cumpăra casa. Exemplu: cumperi o casă de 50.000 euro şi pui avans de 5000 euro. În 2 ani valoarea casei creşte la 60.000 euro. Care e randamentul tău? Ai zice 25% de la 50.000 la

60.000? NU, randamentul tău este 200%, adică investeşti 5000 euro şi câştigi 10.000 sau 100% anual.

3. Ai avantaje fiscale. De asemenea pentru cei care îşi iau prima locuită există avantaje, de genul Prima Casă.

4. Este momentul. Piaţa de real estate e ciclică - au dovedit-o pieţele mature. În România încă nu am avut istorie decât crescătoare şi scădere abruptă în criză. Cu siguranţă va reveni pe creştere, chiar dacă pe termen scurt poate să mai scadă un pic.

Sunt mai multe aspecte pe care trebuie să le iei în considerare atunci când cumperi o casă, printre care:

Să nu depăşeşti un grad de îndatorare de 33% (adică rata la casă trebuie să fie maxim o treime din venitul tău net).

Să ai deja un fond de urgenţă care să-ţi asigure minim 3 luni de cheltuieli.

Siguranţa venitului, dar ce mai este sigur azi, aşa că aş scoate ăsta.

Opţiune să poţi vinde casa cu acordul băncii şi să îi poţi plăti creditul în avans din suma respectivă.

Trebuie să mergi la cumpărături de case: atât de banca unde să faci creditul, cât şi de casă efectivă. În ambele merită să dedici timp şi energie pentru că poţi obţine economii importante de bani.

Termenul pe care faci creditul. Creditul clasic de 30 de ani are avantajul că plăteşti o rata mică care ţi-o poţi permite mai uşor. În acelaşi timp, plăteşti cam de 3 ori suma creditului în dobânzi. Recomandarea mea e să-l iei pe 30 de ani, dar să faci un plan de a-l plăti mai repede în avans. Stabileşte-ţi ca obiectiv să plăteşti o rata extra/an. Astfel îl

vei achita cu 7 ani mai repede şi vei economisi sume importante de dobânzi plătite.

Chirie vs. Cumpărat

Dacă te gândeşti că dai 500 euro pe chirie şi rata la un credit ar fi tot atât, atunci de ce să nu îţi cumperi casă, te înşeli. Pentru ca să cumperi o casa te va costa cu 40% mai mult decât prevezi tu: impozitele, asigurarea, reparaţiile şi mentenanţa sunt principale elemente care măresc costul deţinerii unei case.

Dacă vrei să faci acest pas, îţi propun un test.

Dacă în prezent stai cu chirie şi te gândeşti să faci credit, economişte timp de 6 luni 200 euro (40% din 500 euro). Fă-o la timp în fiecare lună, fără să întârzii nici o zi. Vezi dacă eşti comfortabil cu stilul tău de viaţă (fără cei 200 euro/lună). Dacă ambele condiţii sunt îndeplinite timp de 6 luni, poţi lua creditul.

Începe de undeva, nu cu cea mai scumpă casă pe care ţi-o poţi permite şi nu o lua emoţional, ştiind că te vei despărţi de ea peste câţiva ani. Întinde-te cât îţi ajunge plapuma. Nu achiziţiona o casă care să te destabilizaze financiar. O rata mai mică de 33% din venitul tău este acceptabilă. La preţurile actuale, care sunt la 50% faţă de maximele din 2008, mulţi oameni cu venituri medii îşi pot achiziţiona o casă.

7. Proprietăţi pentru închiriat

În principiu atunci când cumperi proprietăţi pentru a le închiria ai două obiective: Câştigul de capital din aprecierea valorii proprietăţii şi cash flow pozitiv din închiriere.

Câştigul de capital se referă la faptul că te bazezi ca preţul imobilului să crească în timp, astfel încât să obţii un profit între preţul la care revinzi şi preţul cu care ai cumpărat.

Cash flow-ul pozitiv se referă la diferenţa între chiria care ţi-o plăteşte chiriaşul şi toate costurile tale, care pot fi: rata la bancă, impozitul pe proprietate, amortizarea, cheltuieli de mentenanţă etc.

Cea mai sigură strategie este să investeşti pentru cash flow pozitiv, astfel să nu fi afectat de piaţă imobiliară dacă este pe un trend ascendent sau nu. Câştigul de capital îl poţi considera un bonus dacă apare. În acest sens, al obţinerii unui cash flow pozitiv din chirii, cheia este managementul proprietăţii, care îţi poate maximiza cash flowurile şi creşte valoarea proprietăţii. De la reamenajare, la contracte cu furnizori, la a mai face o cameră, la a folosi altfel terenul etc., poţi să creşti valoarea şi cash flow-urile proprietăţii.

Un alt aspect foarte important când investeşti în imobile este să o faci fără ataşament emoţional. Adică să nu vezi o casă, să îţi placă mult şi să spui că trebuie pe asta să o cumperi. Din punctul meu de vedere, nici în cazul reşedinţei proprii nu trebuie să cumperi emoţional, ci strict ca o investiţie.

Se spune că trebuie să "săruţi mai multe broaşte" până să cumperi un imobil. Adică să vezi 100, să selectezi 10, să negociezi cu 3 şi să alegi 1.

8. Afacere

Afacerile, aşa cum spunea Robert Kyiosaki, sunt diferite de a fi liber profesionist. Afacerile lucrează pentru tine şi merg şi dacă eşti bolnav sau lipseşti o perioadă mai lungă de la birou. Afacerile creează cea mai mare bogăţie pentru că te foloseşti cel mai mult de pârghii în cadrul lor: timpul altor oameni, banii altor oameni etc.

O latură a afacerilor care pe mine mă fascinează este partea de infoprenoriat. Adică să creezi produse informaţionale gen cărţi, cărţi audio şi alte programe care să le vinzi prin internet. Este una din cele mai eficiente modalităţi de a obţine venit pasiv. Cu toate astea este şi una din cele mai competitive pieţe pentru că pe internet există o cantitate enormă de conţinut gratuit şi greu poţi convinge clienţii să cumpere. Doar după ce ai stabilit o relaţie extrem de puternică cu ei.

9. Bursa

Atunci când cumperi o acţiune la o companie devii proprietar. Dacă de exemplu cumperi o acţiune Petrom, deţii un procent foarte mic din companie şi ai dreptul să primeşti dividend în concordanţă cu numărul de acţiuni pe care le deţii. Dacă compania nu ar fi listată pe bursă, tu ai rămâne cu acţiunea respectivă şi vei primi dividend atâta timp cât compania înregistrează profit. Faptul că o companie este listată la bursă îţi permite să vinzi acţiunea respectivă şi să ai un câştig sau o pierdere de capital în funcţie de diferenţa dintre preţul la care o vinzi şi preţul la care ai cumpărat-o.

După cum aminteam, bursele au avut în istorie tendinţe ascendente şi chiar în SUA, cea mai matură şi dezvoltată piaţa de capital din lume, în ultimii 70 de ani, randamentul mediu al investirii în acţiuni la bursa a fost de 11%. Asta înseamnă că dacă investesc acum voi avea în fiecare an o creştere de 11%. Nu, cu siguranţă nu. Dar dacă ai un orizont investiţional de peste 10 ani poţi avea o probabilite destul de bună că piaţa va fi în creştere.

10. Mărfuri

Investiţia în mărfuri nu înseamnă că efectiv cumperi petrol şi stai cu cisternele în casă sau grâu şi îţi trebuie hambar. Cumperi titluri de valoare care au ca active suport marfa respectivă. Această marfă are un preţ pe pieţele internaţionale care evoluează zilnic, asemenea unei acţiuni.

Poţi investi în aceste active şi îţi poţi diversifica astfel portofoliul. Sunt active cu grad mai mare de risc, fiind mulţi speculatori pe aceste pieţe. Totuşi, dacă ai cunoştinţe macroeconomice şi anticipezi trenduri economice, poţi câştiga destul de mult din aceste investiţii.

11. Derivate

Produsele derivate sunt titluri de valoare care au ca active suport alte titluri de valoare, de exemplu acţiuni sau sunt contracte la termen ce au ca obiect preţul viitor al unui activ.

Aminteam anterior de headging. Poate fi făcut printr-un contract de tip opţiune sau forward (câteva din produsele derivate). Sunt

destul de riscante aceste produse pentru că apare efectul de levier. Adică poţi miza o sumă mai mică şi câştiga foarte mult sau poţi pierde foarte repede acei bani.

La noi există piaţa de la Sibiu care tranzacţionează şi e specializată pe produse derivate.

12. Forex

Cred că ai auzit de Maria care a câştigat 300 de euro într-o zi pe piaţa Forex.

Pe piaţa Forex vindem şi cumpărăm valută şi aşteptăm să câştigăm din evoluţia preţului zilnic.

Spre deosebire de Bursă, piaţa Forex nu este reglementată, nu are autoritate de reglementare a pieţei, cum este CNVM-ul pe piaţa de capital şi astfel lasă loc mult mai multor speculaţii şi actori care pot influenţa mult piaţa. Consider că o persoană individuală are foarte mic, dacă nu deloc, controlul pe această piaţă.

13. Colecţii- foarte ilichide

Le-am pus ultimele pentru că nu mă pricep. Recunosc. Trebuie să înţelegi despre ce e vorba ca să investeşti în aceste active. De fapt despre asta este riscul în investiţii- cu cât cunoşti mai bine produsul respectiv, cu atât îţi scade riscul. Din acest motiv educaţia financiară este atât de importantă.

Stai în 3 picioare

"Din cauză că nu poţi bate piaţa în marea majoritate a cazurilor, diversificarea activelor ar trebui să fie focusul tău major ca strategie investiţională pentru că este singurul factor asupra căruia ai controlul"

— WILLIAM BERNSTEIN, *THE FOUR PILLARS OF INVESTING: LESSONS FOR BUILDING A WINNING PORTFOLIO*

Acesta este unul din secretele investiţiilor - DIVERSIFICĂ!

Spuneam că sunt 2 moduri de a deveni bogat: Timp vs. Risc.

Regula clasică a investiţiilor spune că riscul şi randamentul sunt corelate. Adică: dacă îţi asumi un risc mic şi randamentul aşteptat va fi mic, şi invers, dacă îţi asumi un risc mare şi randamentul aşteptat va fi pe măsură.

Banii sunt o parte din viaţa ta pentru că reprezintă timpul pe care l-ai petrecut pentru a-i face şi din acest motiv trebuie să îi tratezi ca atare.

De aceea e important să urmezi paşii şi să nu sari etape în piramida investiţiilor, adică investeşte întâi în cunoscut înainte de a investi în necunoscut. Investeşte în lucruri pe care le înţelegi şi unde ai educaţie şi experienţă.

La capitolul de investiţii o să discutăm care este prioritatea (piramida) investiţiilor, paşii de urmat.

Ca să poţi trece la un nivel următor va trebui să plăteşti pentru asta, chiar să pierzi nişte bani, pentru că de obicei când se întâlnesc

oamenii cu experienţă cu cei cu bani, cei cu bani pleacă cu experienţă, iar cei cu experienţă pleacă cu banii. Aşa că va trebui să îţi plăteşti educaţia, dar important este cum o faci, cu ce sumă şi ce înveţi din asta; şi mai ales să o faci conştient.

FEAR= Fail Early And Resposibly!

Evaluează-ţi gradul de acceptare al riscului

Sunt două emoţii esenţiale care ghidează oamenii şi îi motivează să acţioneze: lăcomia şi frica.

Deşi lăcomia este asociată cu o conotaţie negativă, ea este o emoţie umană pe care o avem toţi şi se presupune că ne dorim mai mult. Cu cât avem un grad mai mare de lăcomie, cu atât suntem mai dispuşi să acceptăm riscuri mai mari. Cu cât avem un grad de frică mai mare, cu atât vom alege investiţii mai sigure. Pentru a-ţi da seama de stilul tău şi ce te motivează, unele întrebări de genul următor s-ar putea să-ţi fie utile: crezi că vrabia din mână valorează cât două ciori de pe gard? Care e suma maximă pe care o poţi pierde într-o investiţie? Când îţi asumi riscuri, îţi faci griji? Este esenţial să ne cunoaştem personalitatea în plan financiar şi să ne adaptăm strategia de investiţii în funcţie de aceasta.

În orice caz, indiferent de profilul tău de risc şi investiţional, există o regulă universal valabilă în investiţii, regulă care te va salva din posibile situaţii dramatice.

Regula de aur: Diversifică portofoliul! Nu sta într-un picior, stai în trei: Coşul Siguranţei, Coşul Investiţiilor şi Coşul Viselor.

Consecinţele pe care le poate suporta un portofoliu nediversificat pot fi catastrofale în condiţiile economiei de azi şi a vitezei cu care se petrec lucrurile.

Revenind la analogia cu sprintul şi maratonul, Coşul Securităţii reprezintă maratonul, iar Coşul Investiţiilor reprezintă sprintul. Coşul Viselor este derivat din Coşul Investiţiilor.

1. Coşul Securităţii

Ţi s-a întâmplat să stai la coadă şi să vezi că rândul de lângă se mută mai repede. Ne ducem acolo şi când ajungem, vedem că rândul unde eram înainte a avansat foarte mult. La fel este şi în investiţii. Ne mutăm de la bancă la bursă că auzim ce randamente se obţin acolo. De obicei, când auzim acest lucru e prea târziu să te mai duci şi tu. Trebuie să construieşti Coşul Siguranţei pentru că este singurul care funcţionează indiferent de vremea de afară şi te va salva în momentele dificile. Când firma ta va cădea, când la job vor fi probleme şi poate vei lua o pauză, când investiţiile mai riscante îţi aduc pierderi mari, atunci vei spune „ce deştept am fost pentru că am salvat 10 lei/zi, nişte bani pe care oricum i-ai fi cheltuit pe nimicuri, dar care în timp te vor face bogat".

În Coşul Siguranţei intră:

- Fondul de siguranţă.

- Casa proprie

- Asigurările

- Fondurile de pensii

- Bancă pentru locuinţe

Unul din clienţii mei cu care fac coaching financiar este un antreprenor, care a câştigat mulţi bani în termen de numai 2-3 ani. Lucrurile au mers foarte bine şi toţi banii pe care i-a acumulat i-a reinvestit în firmă sau îi ţine în depozite. După ce am stat şi am făcut planul financiar şi obiectivele sale, a ajuns la concluzia că nu e sigur să îi ţină numai în firmă pentru că există riscul să nu mai meargă la un moment dat şi să piardă tot. Aşa că planul include achiziţia unui apartament şi o expunere mică pe fonduri mutuale şi bursă pentru a face treptat paşii şi a căpăta experienţa cu noile instrumente.

Cheia pentru Coşul Siguranţei este "Plăteşte-te mai întâi pe tine însuţi"!

Poţi ajunge bogat doar aplicând această formulă de bază a finanţelor personale care funcţionează de când lumea.

2. Coşul Investiţiilor = pune banii la muncă!

"Cea mai mare parte a averii este rezultatul investiţiilor financiare şi nu al muncii!" - Richard Koch

Cum ar fi să ai un portofoliu diversificat în care banii să lucreze pentru tine ca tu să îţi permiţi să faci şi activităţile care îţi fac plăcere şi să poţi direcţiona profiturile către proiecte şi visuri ale tale.

Investiţiile financiare dau naştere unor averi substanţiale datorită dobânzii compuse.

Ce este frumos este că banii nu se îmbolnăvesc niciodată, nu rămân însărcinaţi sau lipsesc nemotivaţi. Ei muncesc non-stop pentru tine dacă ştii să îi pui la muncă.

Pune banii la muncă!

„Când banii tăi câştigă mai mult decât tine înseamnă că eşti în mod oficial înstărit" - Dave Ramsey.

Ce intră în Coşul Investiţiilor?:

- Acţiuni
- Imobile spre închiriat
- Fonduri mutuale
- Afaceri
- Mărfuri
- Alte instrumente financiare.

O să-ţi mai spun un secret din finanţe. Preţul oricărui activ financiar, acţiune, imobil, afacere, etc. este egal cu suma cash flow-urilor viitoare pe care activul respectiv le generează, actualizate în prezent. De ce este asta relevant? Pentru că dacă ştim că un activ e valoros, este o afacere solidă, de exemplu, chiar dacă pe piaţă investitorii acţionează emoţional şi vând acţiunile pentru că sunt speriaţi, dacă tu ştii că pe termen lung acţiunea respectivă o să producă cash flow-uri imporante, poate te gândeşti să o păstrezi sau chiar să o cumperi dacă preţul scade. Poate fi chiar un avantaj că o cumperi la un discount.

3. Coşul Viselor

Acest coş reprezintă micile plăceri ale vieţii pe care cu toţii ni le dorim: casa de vacanţă, maşina de lux, excursia într-o ţară exotica, etc. O să mă întrebi: *dar dacă nu iau credit sau nu cheltuiesc toţi banii, cum o să mă mai bucur de aceste plăceri ale vieţii?*

Sunt lucruri pe care toţi trebuie să le avem şi să le trăim pentru că merităm. Singura mea observaţie este că acestea nu sunt o prioritate, ci sunt nişte recompense pentru amânarea plăcerii imediate. Astfel trebuie să devii mai disciplinat, să ai mai mult control asupra emoţiilor tale şi astfel vei deveni mai puternic şi vei atrage banii mai uşor în viaţa ta.

De unde vin banii pentru Coşul Visurilor? Îl alimentezi cu profiturile obţinute din Coşul Investiţiilor. Atunci când ai o creştere semnificativă a profitului dintr-o investiţie, de exemplu la bursă, poţi marca o parte din profit şi poţi direcţiona această sumă către Coşul Viselor pentru a te recompensa cu lucrul mult visat.

Îmi aduc aminte şi acum când vroiam să îmi schimb maşina în anul 2007, când bursa era pe maxim şi vroiam să cumpăr o maşină nouă din profitul obţinut din acţiuni. Dar lăcomia mea a fost mult prea mare, văzând profiturile uriaşe care le obţinusem, am vrut să îi mai ţin ca să câştig mai mult. Ei bine, după numai câteva luni piaţă a început să scadă dramatic şi cred că ştii că în perioada respectivă (2007-2008) bursa a scăzut cu peste 70%. Dacă aş fi marcat o parte din profit, aş fi cumpărat maşina pe care mi-o doream gratis! Aşa am învăţat o lege importantă a investiţiilor şi anume că atunci când obţii un profit însemnat este bine să marchezi jumătate din ei şi să investeşti în altceva banii, fie altă investiţie, fie îi direcţionezi către Coşul Viselor.

Investiţiile sunt foarte diverse şi personale pentru fiecare individ. Nu există o reţetă unică strandard pentru toată lumea, tocmai pentru că suntem cu toţii diferiţi, cu nevoi diferite, cu profile de risc aparte, cu aşteptări şi standarde diferite.

Întrebare pe care ţi-o recomand să ţi-o adresezi când vrei să faci o anumită investiţie este următoarea: *Cum mă face să mă simt această investiţie?* Dacă te stresează, atunci nu o face. Pentru că vei lua deciziile greşite, vei cumpăra şi vei vinde în momente nepotrivite, pe baza emoţională. Fă investiţii în instrumentele care te fac să te simţi bine. Dar atenţie! Să nu cazi în capcana confortului. Nu lăsa această afirmaţie de mai sus să te ţină în zona de confort, adică să ţii banii numai în depozite, doar pentru că nu eşti dispus să plăteşti preţul educaţiei financiare.

Regula este următoarea: *Investeşte în cunoscut, înainte să investeşti în necunoscut.*

Casa, Pensionarea, educaţia copiilor, plătirea în avans a datoriilor sunt cheltuieli cunoscute pe care trebuie să le prevezi şi să te ocupi de ele, înainte de a investi pe bursă sau în piaţa imobiliară, de exemplu.

Un alt element important în investiţii este timpul şi trebuie să faci din timp un aliat, nu un inamic, aşa cum percepi că trebuie să aştepţi zeci de ani până să beneficiezi de randamente superioare.

Timpul poate fi cel mai bun prieten al tău din două motive: poţi beneficia de miracolul dobânzii compuse şi de trendul apreciativ al pieţelor financiare pe termen lung.

Istoria a demonstrat că piaţa bursieră, piaţa imobiliară, pe perioade lungi de timp au avut creşteri semnificative. Piaţa bursieră în România a crescut în medie cu peste 30% pe an de la lansare până în prezent. Piaţa în Statele Unite, cea mai matură piaţa din lume, a crescut cu peste 8% în medie pe an în ultimii 50 de ani.

În prezent, indicii pe Bursa de Valori Bucureşti sunt la jumătate faţă de maximele istorice din 2007, ceea ce ne poate duce cu gândul că ar fi un moment bun pentru a investi. Trebuie avut în vedere că bursa noastră este dependentă de fondurile de capital externe. În 2007, maximele au fost datorate infuziilor masive de capital extern. Dacă aceste fonduri străine vor reveni pe piaţă, atunci cu siguranţă vom avea creşteri pe bursă şi pe piaţa de real estate. Iar asta depinde de climatul economic naţional şi internaţional.

Cu toate astea, companiile puternice din punct de vedere fundamental al business-ului şi mai ales dacă dau dividende în mod regulat, pot fi o variantă excelentă de investiţie, chiar făcând abstracţie de evoluţia pe termen scurt a preţului.

Puncte cheie de retinut din Capitolul IX:

■ Există două moduri (legale și morale) de a deveni bogat! Unul necesită timp, iar celălalt educaţie financiară şi risc.

■ Stai în trei picioare!

■ Investiţiile sunt foarte diverse şi personale pentru fiecare individ. Nu există o reţetă standard.

X. STUDIAZĂ BANII

“Dacă vrei să devii bogat, întâi construieşte o bogăţie de cunoştinţe. Învaţă ceva nou în fiecare zi.”

Bert Whitehead

Educaţia financiară - unul din cele 3 domenii (pe lîngă sănătate și relații/copii) în care trebuie să avem cunoştinţe şi să luăm decizia pentru noi, pentru că noi ţinem cel mai mult la banii noştri.

Am fost întrebat de multe ori de participanţii la seminarii şi clienţii de coaching financiar: dar cum pot învăţa şi să fiu atent la atâtea ştiri din piaţă, la cum se tranzacţionează la bursă, ce au în portofoliu fondurile mutual? Este ca un part time job. Întrebarea mea este: de ce munceşti pentru bani?

Câştigi bani pentru că vrei ca ei să aibă grijă de tine şi trebuie să-i pui la muncă. Iar pentru asta trebuie să înveţi să îi educi. Dacă consideri că este un chin şi că îţi ia timp, înseamnă că ai o relaţie defectuoasă cu banii. Aşa cum eviţi o persoană cu care nu îţi face plăcere să discuţi şi nu o simpatizezi, aşa se întâmplă şi cu banii. Şi ce e mai interesant este că aşa cum persoana respectivă simte acel lucru şi banii tăi simt asta. Dacă schimbi modul în care gândeşti şi simţi în legătură cu banii, îţi va face plăcere să îi studiezi.

Câţi bani vrei cu adevărat? Nu mă refer la suma pe care ţi-o doreşti, ci la suma pe care trebuie să o ai. Adică pentru ce sumă eşti dispus să plăteşti preţul: timp, energie, creştere personală, investiţie în mintea ta şi în abilităţile tale, dedicare şi perseverenţă?

Exemplu: Îmi doresc să învăţ să dansez tango? Aş puta să învăţ? Da! Sunt dispus să plătesc preţul? Nu! Nu sunt dispus să investesc sute de ore în asta.

Dacă vrei să devii bogat, trebuie să dedici zece mii de ore pentru asta, să înveţi ştiinţa de a face bani. Ideea e că 10.000 de ore oricum vor trece. Depinde ce vei face cu ele.

Ziceam că pentru a deveni bogat ai nevoie de 10.000 ore de studiu şi aplicare a principiilor banilor. Cartea asta îţi va aduce câteva sute de ore pentu că este produsul studiului meu concentrat al banilor de câteva mii de ore. Din acest motiv şi pentru că în câteva ore poţi beneficia de sute de ore de studiu cred că este o investiţie foarte bună.

Investiţia în tine este cea mai sigură şi cea mai rentabilă! Care este riscul? Nu există pentru că este singurul lucru pe care nu ţi-l poate lua nimeni.

Investeşte în educaţia ta financiară şi îţi va aduce „randamente" pe mai multe planuri ale vieţii decât îţi poţi imagina! Casa pe care ţi-o doreşti, maşina visată, călătoriile pe care vrei să le faci, toate vor veni prin investiţia în tine şi în mintea ta, pentru că mintea ta le va transpune în realitate.

Ca să poţi să conştientizezi şi să schimbi anumite credinţe, să poţi afla anumite strategii de cum să gestionezi mai bine banii şi pentru a scurta mult acest drum, ai nevoie de ajutor exterior în prima fază. E la fel ca orice alt tip de ajutor ca al unui medic, avocat, instalator. Aceasta implică bani bineînţeles şi probabil îţi spui că nu ai bani şi eşti într-un cerc.

Am un singur răspuns: Dacă îţi doreşti cu adevărat să ieşi din această „capcană a şoricelului", cu siguranţă vei găsi o soluţie.

Şi nu mă refer numai la cursurile mele. Sunt multe alte cursuri bune şi programe de coaching financiar.

Cei care fac astfel de programe o fac în general pentru a ajuta oamenii (deşi sunt şi excepţii) şi sunt deschişi la propuneri.

Le poţi propune anumite modalităţi de plată, îi poţi ajuta la organizare sau altă formă de barter.

Ce vreau să faci diferenţa este povestea pe care ne-o spunem de multe ori: voi face asta când voi avea mai mulţi bani. Voi economisi când voi avea mai mulţi bani. Sau voi face când voi avea timp. Nu se va întâmpla. Momentul este acum când trebuie să începi să iei controlul asupra vieţii tale financiare.

Lise Bourbeau spune foarte frumos „Motivul pentru care nu te poţi înscrie la un curs de educaţie financiară pe care îl consideri că ar putea fi util este exact motivul pentru care trebuie să o faci. Lucrul care te împiedică a deveni ceva este cel care îţi controlează viaţă" şi de care trebuie să te eliberezi.

Dacă îţi spui că nu ai bani, tocmai pentru că nu ai bani trebuie să

mergi. Dacă nu ai timp, tocmai pentru că nu ai timp trebuie să mergi.

Îţi recomand la sfârșitul cărții, la bibliografie, cele mai bune surse de studiu al banilor pe care le cunosc, atât autori şi traineri locali, cât şi internaţionali.

Puncte cheie de retinut din Capitolul X:

■ Dacă vrei să devii bogat, întâi construieşte o bogăție de cunoştinţe. Învaţă ceva nou în fiecare zi."

■ Investiţia în tine este cea mai sigură şi cea mai rentabilă!

■ Dacă îţi doreşti cu adevărat să ieşi din această „capcană a şoricelului", cu siguranţă vei găsi o soluţie.

XI. SUS, TOT MAI SUS! DUBLEAZĂ-ȚI VENITUL

„Bogăţia este produsul abilităţii omului de a gândi”

Ayn Rand

Nu eşti sărac pentru că nu ai bani, ci pentru că nu ai mijloacele necesare să aduci plus valoare.

Banii în forma în care îi ştim azi au fost inventaţi ca mijloc de schimb pentru a facilita comerţul şi a face. Dar banii au existat dintotdeauna ca şi concept, doar forma lor s-a schimbat.

Toţi am auzit de celebra zicală de pe vremea lui Benjamin Franklin: „Time is Money”. Are mult adevăr această vorbă, în sensul că există un schimb între timp şi bani. Atunci când suntem mai tineri de obicei schimbăm timpul pe bani, iar apoi încercam să cumpărăm timp.

Totuşi, observaţia pe care o am la această expresie este că nu există în raport egal. Adică deşi toţi avem acelaşi timp de care dispunem, fie că suntem Bill Gates sau un muncitor în fabrică, nu avem venituri egale. Din alt punct de vedere, în acelaşi timp poţi face foarte multe lucruri - poţi fi foarte productiv sau să îl pierzi. Iar productivitatea ţine de fapt de nivelul de energie pe care îl avem, coroborat cu valoarea şi experienţa pe care le-am acumulat în timp. Putem spune că timpul este nivelul tău de productivitate (energia şi valoarea ta)?

Atunci, dacă banii sunt timp, iar timpul este energie şi valoare, rezultă prin deducţie că banii sunt energia şi valoarea ta.

Diferenţa dintre oameni în venituri o face energia pe care o dau celorlalţi, sub formă de plus valoare.

De multe ori ne întrebăm *de ce nu am suficienţi bani? Cum de eu nu câştig la fel ca* şi *colegul?*

Calitatea întrebărilor ne determină calitatea vieţii! Întrebarea pe care trebuie să ne-o punem este de genul *cum pot deveni mai valoros*? *Cum îmi pot mări nivelul de energie*?

Care e cel mai important activ al nostru? Abilitatea de a câştiga bani = valoarea pe care o aduci în piaţă (nu are legătură cu valoarea noastră ca indivizi- aici toţi suntem egali – aşa ne-a creat Dumnezeu. Diferim însă în valoarea pe care o aducem "to the market place").

Cum putem aduce mai multă valoare? Investind în tine şi în mintea ta, în a citi zilnic, a merge la workshopuri relevante, a avea mentori, a experimenta şi învaţa din greşeli.

Făceam un calcul în urmă cu câteva săptămâni la cât am investit în ultimii doi ani - peste 10.000 euro în cursuri: la Tony Robbins, T. Harv Ecker, program de coaching, program Rich Dad în SUA şi câteva mii de ore de studiu al dezvoltării personale. E mult, e puţin... nu ştiu. Important este că a făcut o diferenţă mare în viaţa mea şi încep să apară rezultate fantastice: sunt invitat să vorbesc la conferinţe, am super clienţi de coaching financiar, se leagă multe lucruri... şi toate parcă au apărut ca de nicăieri.

Iar investiţia nu se referă doar la bani, ci şi la timp, dedicare, perseverenţă de a deveni un pic mai bun în fiecare zi.

Zig Zigler spunea: “You can get whatever you want în life, if you help enough other people get what they want”.

EXERCIŢIU:

a) Descrie cum ajuţi oamenii! Care sunt beneficiile serviciului tău şi a ceea ce faci?

b) Cum ai putea creşte valoarea?

Cum creştem acest activ? Investind în noi!

Învăţăm în 3 moduri:

- Direct: din experiențele noastre
- Indirect: din experiența altora (cărți, cursuri, programe etc)
- Mentorat sau “cum să furi meserie”.

Modelare= observare şi imitare a strategiei interne şi externe a modelului.

Mentorat = modelare + sfaturi din partea mentorului. Fii dispus să plăteşti un preţ mare pentru a lucra pentru cei mai buni.

Mici sfaturi în modelare:

- Trebuie să ştim să extragem elementele cheie, nu toate;
- “Fură” de la mai mulţi şi creează propriul tău stil;
- Adaugă ce citeşti şi informaţii de la workshopuri;
- Adăugă ce experimentezi tu direct şi retuşează cu elementele care le-ai luat de la alţii.

Legat de modelare, sau de fapt de cum sa nu faci modelare, am

auzit de la Liviu Păsat un banc foarte fain. Este cu Ion şi Gheorghe.

Ion îşi pune tapet în cameră, iar Gheoghe care avea şi el o cameră similară vine la Ion şi îl întrebă: „Mai Ioane, câţi metri de tapet ţi-ai luat să-ţi tapetezi camera?". „24", zice Ion. După câteva zile se întâlnesc din nou şi Ion îl întreabă „Ţi-ai tapetat camera?". „Da, dar mi-au rămas 16 metri". La care Ion spune: „Păi atâţia mi-au rămas şi mie."…

Ciclul excelenţei: teorie- practica- feed back- practică cu cap! Şi se tot repetă.

Eu asta fac cu workshopul meu de educaţie financiară. Tot timpul îl îmbunătăţesc, văd ce merge, iau feed back, apoi îmbunătăţesc. Apoi merg la cursuri, am mentori şi reiau ciclul.

Te invit să facem un exerciţiu care s-ar putea să îţi dea perspective noi şi surprinzătoare.

Să presupunem că de mâine vei câştiga dublul sumei pe care o câştigi în prezent. Scrie cum ai cheltui efectiv pe 6 luni, dacă ai avea dublul sumei de bani pe care o câştigi în prezent. Unde s-ar duce banii tăi?

Dar daca ai avea 10.000 euro pe luna? Pe ce ai cheltui banii in urmatoarele 6 luni?

Te invit să faci pe o foaie şase tabele şi să vezi exact pe ce vei cheltui. Este un exerciţiu revelator şi vei putea trage unele concluzii interesante.

Puncte cheie de retinut din Capitolul XI:

■ Nu eşti sărac pentru că nu ai bani, ci pentru că nu ai mijloacele necesare să aduci plus valoare.

■ Care e cel mai important activ al nostru? Abilitatea de a câştiga bani

■ Daca ai avea 10.000 euro pe luna? Pe ce ai cheltui banii în următoarele 6 luni?

XII. SPUNE DA UNEI VIEŢI ABUNDENTE!

„O afacere care produce doar bani este o afacere slabă”

Henry Ford

Ai observat oameni în jurul tău care spun mereu cât de ocupaţi sunt? Că nu au timp de nimic altceva? Că sunt într-o cursă continuă? Şi de multe ori nu sunt cei care au şi rezultatele cele mai bune? Dar dacă se simt ocupaţi se simt bine pentru că simt că fac ceva, au activitate şi le dă un sentiment de împlinire asta?

Eu am observat asta şi nu cu mult timp în urmă asta făceam şi eu - eram implicat în o mie de activităţi şi investeam un efort moderat în prea multe lucruri în loc să depun un efort mare în unul sau două obiective majore care sunt cu adevărat importante pentru mine.

Iar constatarea majoră am avut-o acum ceva timp, când m-am revăzut cu o prietenă veche, cu Andreea şi normal am întrebat-o ce mai face. “Sunt foarte ocupată, fac o mie de activităţi, foarte prinsă, dar e ok. Tu ce mai faci” mă întreba. Am stat un pic, m-am gandit si i-am raspuns “Eu, fac din ce în ce mai puţine!” Se uită la mine foarte surprinsă si chiar ingrijorata şi mă întreabă: “Eşti bine? E totul în regulă?” “Da! Sunt foarte bine, din ce în ce mai bine!” :)

Ei bine, cred că de multe ori trebuie să facem un pas înapoi şi să respirăm, să ne reamintim care este de fapt scopul nostru şi să luăm lucrurile mai uşor, focusându-ne pe ceea ce este important şi esenţial şi eliminând restul.

Ce eliminăm? Întâlnirile, călătoriile, relaţiile, ieşitul în cluburi, activităţile care nu ne duc mai aproape de obiectivul nostru.

Pentru ce ne dorim mai mult din toate? Pentru că avem atâtea oportunităţi în ziua de azi. Pentru că aşa ne-a învăţat societatea, pentru că ceilalţi îşi doresc mai mult şi mai mult şi cumva noi suntem în competiţie cu ei, pentru că aşa am fost învăţaţi.

Dar de fapt, care este scopul nostru, să avem mai mult din toate sau să fim fericiţi?

Exerciţiu:

Fă o listă cu toate activităţile tale zilnice.

Apoi elimină lucrurile şi activităţile care nu au legătură, nu ne duc mai aproape de scopul nostru.

Spune nu! Nu pierdem prin eliminare, ci câştigăm timp pentru ce e important.

Ce înseamnă pentru tine o viaţă abundentă? Să ai mai mult sau să fii fericit?

Ce te face fericit?

Deşi banii nu sunt totul, sunt un aspect foarte important al vieţii nostre care ne ajută să fim împliniţi pe toate planurile.

Depinde unde te afli în drumul spre abundenţă, dar este posibil să necesite să faci un timp unele compromisuri pentru ca apoi să trăieşti viaţa pe care o meriţi. Mă refer că o perioadă trebuie să ţii cheltuielile sub atenţie, să le redirecţionezi către lucrurile care contează, către cele 20% care produc 80% din rezultate. Astfel vei putea pune banii la muncă şi să obţii siguranţa, relaxarea şi libertatea de a face ceea ce îţi doreşti.

Oare banii şi lucrurile pe care le cumpăr cu ei o să mă facă fericit?

Care sunt valorile mele? Mi-am stabilit obiectivele financiare în funcţie de/corelat cu valorile mele principale?

Eu sunt de părere că viaţa este mai mult decât despre bani şi educaţia financiară este mai mult decât despre bani, este despre cum să fim mai împliniţi, iar banii într-adevăr contribuie mult la asta, dar nu exclusiv.

Am văzut că de fapt nu vrem mai mulţi bani pentru bani în sine, aşa că trebuie să vedem ce alte aspecte ale vieţii ne aduc împlinirea în afară de bani? De fapt care sunt valorile noastre? Ce e cu adevărat important pentru noi? Abia apoi ne putem seta obiective financiare în concordanţă cu aceste valori.

Puncte cheie de retinut din Capitolul XII:

- “Eu, fac din ce în ce mai puţine!”
- Ce înseamnă pentru tine o viaţă abundentă?
- Setează obiective financiare în concordanţă cu valorile tale.

STRATEGIA PE SCURT

„Crezi că banii sunt rădăcina tuturor relelor? Te-ai întrebat vreodată care este rădăcina tuturor banilor?”

Ayn Rand

Avem nevoie de 5 paşi pentru a ajunge la siguranță și stabilitate financiară:

1. Economisire rapidă: 500 sau 1000 euro, pe care să îi ții in contul curent sau cont de economii;
2. Formează sistemul de conturi automate (plătește-te întâi pe tine);
3. Formează fondul de urgenţă: minim echivalentul a 3 salarii pe care să le ții în depozite;
4. Plătește datoriile mici anticipat, incepând cu cel cu soldul cel mai mic;
5. Fă-ți asigurările minime: casă şi sănătate.

ÎNCHEIERE

Ai o opţiune:

Poţi să continui obiceiurile de până acum şi cum crezi că vei fi peste un an? Definiţia nebuniei este să faci acelaşi lucru ca până acum şi să aştepţi rezultate diferite!

Sau poţi urma cei 12"S" pe care ţi i-am sugerat. Cum ar fi ca peste 1 an, să te uiţi în urmă şi să vezi că nu mai ai datorii, să te uiţi la economiile care încep să se adune, la obiceiurile pe care ţi le-ai format... într-un cuvânt, la persoana care ai devenit: responsabilă, în control asupra emoţiilor şi banilor ei! Cum ar fi?

Tu ce vei alege?

Ar trebui cineva să-**şi cumpere o maşină de 50.000 de euro sau o casă de 500.000 euro? Bineînţeles. Problema este că mulţi o fac atunci când nu îşi permit asta şi se dezechilibrează financiar şi de** fapt în toate planurile vieţii.

De aceea e important să urmăm paşii Strategiei pentru stabilitatea şi succesul financiar, pentru a forma fundaţia solidă pentru o viaţă abundenţă şi aşa cum ne-o dorim.

Tu ce persoană îţi doreşti să devii din punct de vedere emoţional, mental, spiritual şi fizic?

Despre asta este educaţia financiară - despre cum să ne gestionăm mai bine aceste planuri:

- B (ucurie)- Spiritual- Recunoştinţă şi Donaţii
- A (titudine) -Planul Emoţional: Relaţia cu banii
- N (ărav)- Planul Fizic: Strategiile de economisire, investiţii etc.
- I (nformaţii) –Planul Mental: Convingerile, obiceiurile, tu! (primul pilon şi cel mai important în educaţia financiară)- Cum să livrezi mai multă valoare

Cât de des te gândeşti la BANI? De acum, când te gândeşti la B.A.N.I., la ce te vei gândi?

B (ucurie)- A (titudine)-N (ărav)-I (nformaţii)

Obiceiurile pe care ni le formăm sunt cheia. Finanţele personale sunt în mare parte, compartament. Şi ni le formăm în timp, repetând zilnic o acţiune: cum ar fi să economisim 1 leu/zi.

Cum ar fi să ai siguranţa oferită de economiile pe care le-ai strâns? Să nu ai credite? Cum ar fi să ai casa visurilor tale şi mai mult să plăteşti ipoteca în avans? Să ai bani să îţi creşti copiii în cele mai bune condiţii şi să îi trimiţi la cele mai bune şcoli sau să ai grijă de părinţii tăi când ajung la bătrâneţe? Cum ar fi?

Este posibil şi este simplu. **Totul pleacă de la a urma Strategia!** Şi te provoc să faci primul pas chiar acum!

Te rog să iei chiar acum o bancnotă în mână, fie că e de 1 leu de 5 lei sau 10 lei - nu are importanţă. Ia o bancnota şi ţine-o în mâna dreaptă. Şi aş vrea să iei chiar acum o decizie. Să foloseşti această bancnotă pentru unul din cele 4 domenii. Cum ar fi dacă vei folosi aceşti bani pentru a dona către o cauză care tu crezi că face o diferenţă. Cum ar fi să foloseşti aceşti bani să o ţii aproape şi la vedere în mod constant astfel încât să îţi îmbunătăţeşti relaţia cu banii, ca o relaţie importantă din viaţa ta. Cum ar fi să foloseşti această bancnotă pentru a începe un obicei de a economisi în mod constant, astfel încât peste 5 sau 10 ani să ai de 1000 de ori aceşti bani. Cum ar fi să foloseşti aceşti bani pentru a te educa astfel încât să câştigi de 2 sau 3 ori mai mult? Tu pe care o alegi?

Fie ca acesta să fie primul pas către un nou obicei financiar, care pe termen lung să-ţi schimbe viaţa!

Sper să ne întâlnim cât de curând, iar până atunci, mesajul meu către tine este:

“Învaţă! Acţionează şi fă o Diferenţă! Astăzi!”

Dragoş

BIBLIOGRAFIE:

Liviu Păsat: www.trezestebanii.ro
Eusebiu Burcaş: http://www.burcash.ro/
Andy Szekely: Money Mastery Boot Camp:
http://university.bootcamp.ro/facultatile-bootcamp/money-mastery
T Harv Ecker: Secretele Minţii de Milionar: http://www.harveker.com/
Suze Orman: http://www.suzeorman.com/
David Bach: Automatic Millionaire: http://www.finishrich.com/
Dave Ramsey: Total Money Makeover: http://www.daveramsey.com/home/
Tony Robbins: http://www.tonyrobbins.com/
Robert Kyiosaki: seria Rich Dad, Poor Dad: http://www.youtube.com/watch?v=FzH2wzg03c8
Martin Lewis: http://www.moneysavingexpert.com/

Mai jos este o listă cu cărţile pe care le consider influente în domeniul prosperităţii şi educaţiei financiare:
- The Science of Getting Rich | **Wallace D. Wattles**
- Rich Dad Poor Dad | **Robert Kyiosaki**
- As a Man Thinketh | **James Allen**
- How to Make One Hell of a Profit and Still Get to Heaven | **John F. Demartini**
- The Trick to Money is Having Some | **Stuart Wilde**
- The Art of Money Getting: Golden Rules for Making Money | **P. T. Barnum**
- Unlimited wealth: the theory and practice of economic alchemy | **Paul Zane Pilzer**
- The 4-Hour Workweek | **Timothy Ferriss**
- The Attractor Factor: 5 Easy Steps for Creating Wealth (or Anything Else) from the Inside Out | **Joe Vitale**
- Why You're Dumb, Sick & Broke: And How to Get Smart, Healthy & Rich! | **Randy Gage**
- The Dynamic Laws of Prosperity | **Catherine Ponder**
- Rich Dad's Cashflow Quadrant: Guide to Financial Freedom | **Robert T. Kyiosaki**
- The Psychology of Selling: How to Sell More, Easier and Faster Than You Ever Thought Possible | **Brian Tracy**
- No B.S. Marketing to the Affluent: No Holds Barred, Kick Butt, Take No Prisoners Guide to Getting Really Rich | **Dan S. Kennedy**
- Time Management for Entrepreneurs | **Dan S. Kennedy**
- No B.S. Wealth Attraction in the New Economy | **Dan S. Kennedy**
- No B.S. Business Success | **Dan S. Kennedy**
- Questions That Sell: The Powerful Process for Discovering What Your Customer Really Wants | **Paul Cherry**
- Eat That Frog!: Get More of the Important Things Done, Today! | **Brian Tracy**
- Getting Things Done | **David Allen**
- Born Rich | **Bob Proctor**
- Secrets of the Millionaire Mind: Mastering the Inner Game of Wealth | **T. Harv Eker**
- I Can Make You Rich | **Paul McKenna**
- The 21 Success Secrets of Self-Made Millionaires | **Brian Tracy Money**
- The Law of Attraction: Learning to Attract Wealth, Health, and Happiness | **Esther And Jerry Hicks**
- Creating Money: Attracting Abundance | **Sanaya Roman**

Şi câteva filmuleţe pe Youtube:
- http://www.youtube.com/watch?v=XbadeGD85Ac&list=PLB834F0F64F4B3C02
- http://www.youtube.com/watch?v=NADsMV-BNcI
- http://www.youtube.com/watch?v=4Iq9bxJU_qc